

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



48 2018
ЧАСТЬ V

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 48 (234) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котлярков Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Ахмеденов Қажмурат Максұтович, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Искаков Руслан Маратбекович, *кандидат технических наук (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, *доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Кыят Эминне Лейла, *доктор экономических наук, Турция*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*

Федорова Мария Сергеевна, *кандидат архитектуры, г. Екатеринбург, Россия*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 19.12.2018. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Чарльз Райт Миллс* (1916–1962), американский социолог, публицист и публичный интеллигент, один из основоположников леворадикального направления в западной социологии.

Чарльз Миллс родился в Уэко (штат Техас) в типичной семье американцев среднего класса. Его отец был страховым брокером, а мать — домохозяйкой. Свое образование будущий социолог начал с технической специализации: в 1934 году он закончил Далласскую техническую среднюю школу со специализацией по архитектуре и инженерному строительству, однако никакого удовлетворения от этих занятий юноша не получал. В 1935 году он перешел в Университет штата Техас, где очень быстро стал выдающимся студентом. Его внимание привлекала философия социологии, во многом основанная на прагматизме Джорджа Герберта Мида. К окончанию магистратуры Миллс уже имел публикации в довольно солидных социологических журналах. После получения степени бакалавра и магистра философии в 1939 году Миллс переехал в Университет штата Висконсин, где увлекся изучением теорий Макса Вебера и Карла Маркса. В 1941 году Ч. Миллс защитил докторскую диссертацию, посвященную проблемам прагматизма. Уже тогда больше всего его интересовали социальная стратификация и моральная роль интеллигентов, описанные Максом Вебером.

С ранних лет американский социолог отличался очень бурным и неуживчивым характером. Его просто тянуло на критику окружающей действительности — и общественного строя родной страны, и своих коллег-социологов. Эта неугомонность отразилась и на личной жизни Миллса. В 1937 году он женился на Дороти Хэлен Джеймс, а в 1940 году развелся с нею, но уже в 1941 году вступил с ней в повторный брак и... снова (уже окончательно) развелся в 1947 году. Впоследствии Миллс был женат еще дважды, причем в последний брак он вступил незадолго до смерти.

После защиты докторской Миллс получил свой первый академический пост в Университете штата Мэриленд. А в 1945 году он начал работать в исследовательском Бюро Колумбийского университета, которое занималось прикладными социальными исследованиями. Благодаря этой работе в его руках

скопилась обширная социологическая информация. Работа в Бюро закончилась тем, что Миллс был уволен, провалив порученный ему проект. Однако ему удалось остаться в самом Колумбийском университете. Должность профессора он смог получить только в 1956 году.

Его тяжелый характер с годами так и не улучшился. Среди коллег у него практически не было не только друзей, но и просто хороших знакомых. Например, его соавтор, а также бывший учитель Хансо Герт назвал Чарльза «отличным дельцом, наглым мальчишкой, многообещающим молодым человеком, стремящимся к наживе, и техасским ковбоем с ружьем и на коне».

Чарльз Миллс написал довольно много научных трудов. Скандальную известность ему принесли две работы, написанные в последние годы его жизни. Это «Властвующая элита» и «Социологическое воображение». Обе эти книги имели ярко выраженную критическую направленность: первая критиковала социальный строй США, вторая — американскую социологию.

На Кубе Чарльз Миллс взял интервью у Фиделя Кастро, который признал, что читал его книгу «Властвующая элита». В декабре 1960 года ученый готовился к телевизионным дебатам, посвященным американской политике в Латинской Америке. Нервное напряжение Миллса вылилось в сердечный приступ. Чуть больше года спустя, в марте 1962-го, он умер от очередного инфаркта в возрасте сорока пяти лет.

Мексиканский писатель Карлос Фуэнтес посвятил Миллсу свой роман «Смерть Артемио Круса». Он отзывался о Миллсе как о «правдивом голосе Северной Америки, друге и товарище в борьбе Латинской Америки».

Общество по изучению социальных проблем (SSSP) учредило Премию имени Ч. Р. Миллса в 1964 году. Премия присуждается за книгу, которая «лучше всего иллюстрирует выдающееся исследование в области социальных наук и большое понимание личности и общества в традициях выдающегося социолога Чарльза Райта Миллса».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Бакунов А. Л., Рубцов С. Л., Дмитриева Н. Н., Милехин А. В.

Мониторинг районов Самарской области по уровню целесообразности ведения оригинального и элитного семеноводства картофеля..... 345

Мертасов А. Г., Бабак В. А., Жакупов Е. Ж., Мухамеджанов А. К., Мертасова С. Т., Сураншиев Ж. А.

Эффективность биологического удобрения «БиоАзоФосфит» на сельскохозяйственных культурах..... 347

Петров В. Д.

Внедрение инновационных технологий в сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативах по производству молока Республики Саха (Якутия) 351

Радкевич М. В., Мягкова Н. В.

Проблемы поддержания кислотности растворов для гидропонного выращивания овощей 356

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Артемьева В. М.

Повышение уровня механизации и автоматизации строительного производства с целью повышения технико-экономических показателей 360

Ахметгалиев Р. И., Винс А. И.

Оценка влияния структуры капитала на финансовое состояние нефтегазовой компании ПАО «Татнефть» 362

Банникова М. Е.

Эволюция подходов к экономическому росту промышленности в период с 2000 по 2017 годы 365

Береженцева И. О.

Подрядные торги в строительстве: проблемы и перспективы 368

Береженцева И. О.

Международный опыт проведения подрядных торгов в строительстве 370

Бобылева А. К.

Методика контроля расчетов с контрагентами в коммерческих организациях 372

Бобылева А. К.

Планирование внутреннего аудита расчетов с контрагентами в коммерческих организациях 376

Бондаренко А. А.

Роль анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией 379

Бондаренко А. А.

Понятие и состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организации 382

Бурлай И. С.

Методы государственного регулирования агропромышленного комплекса России..... 385

Власова И. В.

Анализ и виды стоимости объектов недвижимости; факторы, влияющие на их цену 388

Гончарова О. А.

Использование отчёта экспедитора (форма № МХ-21) в качестве первичного документа.... 391

Зорина Е. В.

Основные проблемы конкуренции в современной России..... 393

Литовка И. Г.

Понятие, сущность и значение системы внутреннего контроля в деятельности коммерческих организаций 396

Макаров М. Е.

Расчет оптимальных значений уровня прогрессивного налогообложения на основе закона Вебера 399

Матюшин А. А.

Актуальные проблемы взыскания налоговой задолженности 402

Матюшин А. А.	
Специальные налоговые режимы как инструмент дробления бизнеса	404
Матюшин А. А.	
Влияние методов налогового контроля на стремление налогоплательщика к занижению налоговых обязательств.....	405
Мионов И. А.	
Поддержка малого предпринимательства на региональном уровне	407
Овчинникова Е. А.	
Проблемы финансирования инновационных проектов в Российской Федерации	409
Прокошина И. О.	
Управление инвестиционными проектами	413
Прокошина И. О.	
Принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности	415
Редькина П. А.	
Особенности инвестиционного проекта.....	416

ФИЛОЛОГИЯ

Бовина М. А.	
Формирование универсальных учебных действий на уроках русского языка (на примере урока на тему «Предложения с разными видами связи» в 9 классе)	419

Mamedova A. A.	
Multiple senses of lexical items	421
Ордян Л. А.	
Типичные проблемы и особенности перевода научного текста	423
Тахиржанова Ш. К.	
Проблематика исследования французских топонимов	426
Ходжиев Р. М.	
Толкование терминов узбекской национальной борьбы кураш.....	429
Цзян Сюй	
Фатическое общение в русском и китайском языках.....	431

ПРОЧЕЕ

Колянова К. И.	
Документация образовательной организации среднего профессионального образования в части сопровождения обучения студентов на примере Тульского колледжа строительства и отраслевых технологий	435

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Мониторинг районов Самарской области по уровню целесообразности ведения оригинального и элитного семеноводства картофеля

Бакунов Алексей Львович, кандидат сельскохозяйственных наук, ведущий научный сотрудник;

Рубцов Сергей Леонидович, научный сотрудник;

Дмитриева Надежда Николаевна, старший научный сотрудник;

Милехин Алексей Викторович, кандидат сельскохозяйственных наук, ведущий научный сотрудник

Самарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства имени Н. М. Тулайкова

В научной статье представлен мониторинг основных переносчиков вирусной инфекции картофеля в условиях отдельных районов Самарской области. Представлена информация о наличии вирусной инфекции в дико-растущей растительности. Дана характеристика районов Самарской области по уровню целесообразности ведения оригинального и элитного семеноводства картофеля.

Ключевые слова: безвирусное семеноводство картофеля, переносчики вирусной инфекции, товарное производство.

С учётом большого разнообразия природно-климатических условий, а также факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на качество семенного картофеля в местах его производства, на территории Российской Федерации условно можно выделить 3 основных группы регионов производства картофеля: северный и северо-западный регионы, средняя полоса России, южный и юго-восточный районы [1]. Самарская область территориально относится ко второй зоне, с условиями менее благоприятными для производства картофеля и, особенно, для организации производства семенного материала высокого качества.

В связи с высоким температурным режимом в период вегетации и, как правило, значимой степенью инфекционной нагрузки темпы нарастания вирусной инфекции с каждой последующей репродукцией семян значительно выше, чем в Центральных районах. Высокая скорость инфицирования снижает продуктивность и ухудшает семенные качества картофеля уже после двух-трёх вегетаций, а у восприимчивых сортов даже после первой [2].

В настоящее время известно более 40 инфекционных вирусов, установленных на картофеле в различных странах и регионах с разнообразными природно-климатическими условиями. На территории Самарской области наибольшее распространение и вредоносность проявляют вирусы Y, L, S, M. Вирусная инфекция способна снизить урожай картофеля в условиях Самарской области на 25–80%, что в серьёзной степени сказывается на экономическом положении как сельхозтоваропроизводителя, так и владельцев личных подсобных хозяйств.

Скорость распространения фитопатогенных вирусов во многом зависит от насекомых-переносчиков опасной инфекции. Территория Самарской области богата как численным, так и качественным составом переносчиков вирусной инфекции. В настоящее время на территории Самарской области насчитывается более 40 видов переносчиков вирусной инфекции, большая доля среди которых отводится тлям как основным носителям инфекции. Наибольшее распространение и опасность заражения на территории области имеют следующие виды тлей:

- Бобовая тля;
- Крушинная тля;
- Крушинниковая тля;
- Салатная тля;
- Большая злаковая тля;
- Гороховая тля;
- Обыкновенная картофельная тля;
- Люцерновая тля;
- Персиковая тля.

В природных условиях за вегетацию у тлей развивается от 5 до 15 поколений в год. В теплицах тли размножаются круглогодично и могут давать свыше 20 поколений. Массовое заселение картофеля тлями приходится на середину — вторую половину вегетационного периода. Колонии тлей развиваются и питаются на нижней стороне листьев. Крылатые особи, появляющиеся в ряде поколений, перелетая с больных растений на здоровые, передают возбудителей при питании со слюной.

На численный состав тлей значительное влияние оказывают климатические условия года, а также географическое расположение посадок картофеля на местности. Экспериментальным путём доказано, что наименьшая опасность поражения вирусной инфекцией наблюдается на семеноводческих посадках картофеля расположенных вблизи крупных рек, водоёмов, в повышенных местах почвенного рельефа местности. Это связано с влиянием господствующих ветров, которые создают продувную зону и выдувают мелких насекомых-переносчиков, не позволяя им осесть и питаться на посадках картофеля. Данный принцип с успехом использует семеноводческое хозяйство ЗАО «Самара-Солана» Ставропольский район Самарской области. Наличие сильных ветров со стороны Куйбышевского водохранилища (район г. То-

льянти) снижает риск распространения тлей-переносчиков.

Таким образом, на территории области по данному принципу можно выделить районы с наименьшим риском распространения переносчиков вирусной инфекции, в которых возможно ведения семеноводческой работы по картофелю. К таким районам можно отнести: Ставропольский, Шигонский, Сызранский, Безенчукский, Приволжский (Рисунок 1).

Почвенно-климатические условия данных районов наиболее оптимально соответствуют условиям роста и развития картофеля. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области данные районы составляют основу производства товарного картофеля области.

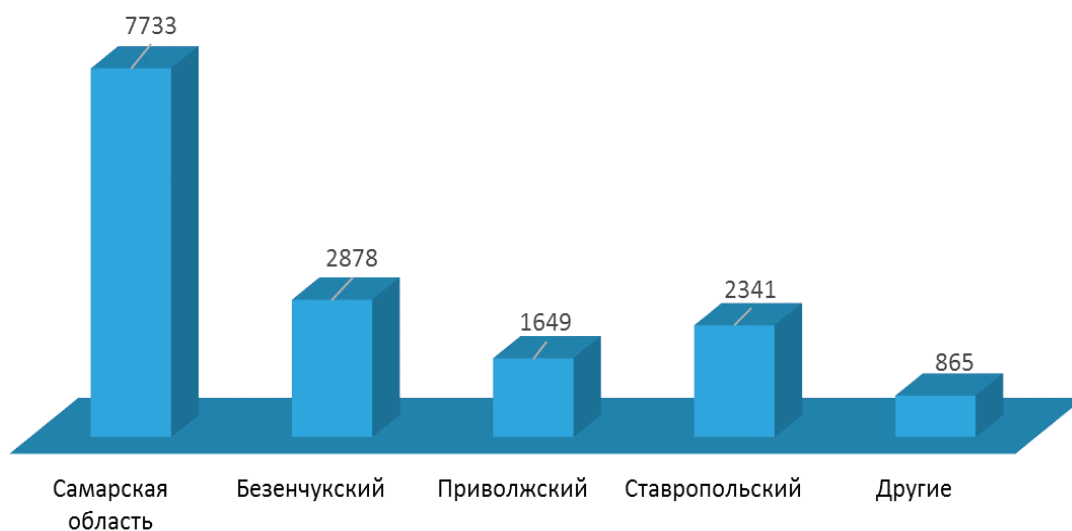


Рис. 1. Площадь посадки товарного картофеля в муниципальных районах Самарской области (гектар, 2015–2017 гг.)

Однако не вся территория данных районов пригодна для выращивания семенного картофеля.

С целью детализации территории наименьшей опасности вирусного заражения, в 2009–2010 гг. нами проведено исследование сельскохозяйственных угодий муниципального района «Безенчукский» на предмет распространения переносчиков вирусной инфекции.

Исследования проводились по методике Всероссийского НИИ защиты растений методом ста листьев. Данный метод применим для учета суммарной популяции тлей всех форм и возрастов на листьях. Учитывают тлей на листьях по пятидневкам или декадам.

Проведённые исследования показали различное распространение переносчиков на территории района. Наибольшее количество было отмечено в центральной и южной частях района. Наименьшее количество переносчиков вирусной инфекции наблюдалось в хозяйствах, прилегающих к руслу реки Волга (Орошаемый участок ФГБНУ «Самарский НИИСХ», СХП «Заря Поволжья», с. Екатериновка). Количественный состав тлей перено-

счиков также изменялся в зависимости от года исследований, максимальное количество отмечено в 2010 г., наименьшее в 2009 г. (Табл. 1).

За вегетационный период картофеля на территории Безенчукского района отмечается два периода массового лёта крылатых особей тлей. Первый (весенний) отмечается в период с 1 мая по 25 мая. Второй (осенний) отмечается с 15 августа по 15 сентября. Тем самым первый период в условиях Безенчукского района приходится на фазу массовых всходов, а второй на фазу налива клубней и формирования урожая.

Проведённый иммуно-ферментный анализ растительных образцов сорной (дикорастущей) растительности (осот полевой, куриное просо, вьюнок полевой, дикая редька, паслен чёрный, а также окружающие оздоровленные картофельные посадки дикорастущие древесные культуры — дуб, осина, берёза, тополь), взятой на территории района, не показал наличие фитопатогенных вирусов. Наши данные подтвердили выводы, сделанные [3, 4] о том, что сорные и дикорастущие растения, как источники

Таблица 1. Основные виды крылатых особей тлей (Самарский НИИСХ, с. Екатериновка, 2009–2010 гг.)

Вид тлей	Количество, штук
<i>Aphis fabae</i> Scop. (Бобовая тля)	2548
<i>Aphis nasturtii</i> Kltb. (Крушинная тля)	882
<i>Aphis frangulae</i> Kltb. (Крушинниковая тля)	584
<i>Aulacorthum solani</i> Kltb. Обыкновенная картофельная тля	94
<i>Macrosiphum euphorbiae</i> (Большая картофельная тля)	45
<i>Myzus persicae</i> Sulz. (Персиковая тля)	38

фитопатогенных вирусов в условиях Самарской области для картофеля не имеют большого практического значения.

Таким образом, географическое расположение и удаление от массовых посадок картофеля делает территорию, прилегающую к руслу реки Волга, в частности орошаемый

участок ФГБНУ «Самарский НИИСХ» наиболее приемлемой для ведения предбазисного семеноводства картофеля. Мягкость климата данного района местности обеспечивает наиболее оптимальные условия возделывания картофеля на семенные цели.

Литература:

1. Анисимов, Б. В. Элитное семеноводство картофеля: обеспечение качества в процессе производства. Ситуация в России и международный опыт / Б. В. Анисимов // Вопросы картофелеводства: материалы науч.—практ. конф. «Научное обеспечение картофелеводства России: состояние, проблемы». — М., 2001. — С. 19–35.
2. Анисимов, Б. В. Фитопатогенные вирусы и их контроль в семеноводстве картофеля / Б. В. Анисимов // Картофель и овощи. — 2003. — № 7. — С. 25–27.
3. Власов, Ю. И. Сельскохозяйственная фитовирусология / Ю. И. Власов, Э. И. Ларина, Э. В. Трускинов. — СПб., Пушкин: ФГБНУ ВИЗР, 2016. — 236 с.
4. Замалиева, Ф. Ф. Борьба с вирусными болезнями картофеля / Ф. Ф. Замалиева // Защита и карантин растений. — 2013. — № 3. — С. 17–21.

Эффективность биологического удобрения «БиоАзоФосфит» на сельскохозяйственных культурах

Мертасов Алтынбек Габдуллаулы, студент магистратуры
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Астана, Казахстан)

Бабак Виктор Александрович, PhD, кандидат ветеринарных наук;
Жакупов Еркнат Жанатович, магистр технических наук;
Мухамеджанов Аслан Каиргельдинович, бакалавр экологии;
Мертасова Сания Тахировна, магистр технических наук
ТОО «BIOTRON Progress» (г. Астана, Казахстан)

Сураншиев Жанболат Амреевич, кандидат биологических наук
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Астана, Казахстан)

Сельское хозяйство — важнейшая сфера мировой экономики. Основные приоритеты, стоящие перед агропромышленным комплексом Республики Казахстан — получение здорового, экологически-безопасного продукта питания, создание устойчивой системы продовольственной безопасности, развитие агробизнеса, решение проблем земледелия, повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Перспективным направлением биологического земледелия является использование потенциала полезной почвенной и ризосферной микрофлоры, среди которой значимое место занимают азотфиксирующие и фосфатмобилизующие природные микроорганизмы.

Внедрение культуры применения биоудобрения дает возможность развить органическое земледелие, решить основные проблемы земледелия, получить здоровую продукцию, сохранить здоровое население страны.

Цель нашего исследования — изучить эффективность применения биоудобрения «БиоАзоФосфит» на некоторых сельскохозяйственных культурах, таких как пшеница, ячмень и лен.

Таким образом, комплексное биологическое удобрение «БиоАзоФосфит» успешно прошло полевые испытания доказав свою эффективность и безопасность, и может быть рекомендовано для широкого применения для различных сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: биоудобрение, азотфиксирующие микроорганизмы, фосфатмобилизирующие микроорганизмы, агропромышленный комплекс, почвенная и ризосферная микрофлора, сельскохозяйственные культуры, предпосевная обработка семян.

Введение

Сельское хозяйство — важнейшая сфера мировой экономики. Основные приоритеты, стоящие перед агропромышленным комплексом Республики Казахстан — получение здорового, экологически-безопасного продукта питания, создание устойчивой системы продовольственной безопасности, развитие агробизнеса, решение проблем земледелия, повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Одним из путей повышения производительности аграрного сектора сельского хозяйства является повышение урожайности используемых почв путем внесения сбалансированных доз органических удобрений, минеральных компонентов, обогащения почв полезной микрофлорой.

Перспективным направлением биологического земледелия является использование потенциала полезной почвенной и ризосферной микрофлоры, среди которой значимое место занимают азотфиксирующие и фосфатмобилизирующие природные микроорганизмы. Биоудобрения, природные азотфиксаторы и фосфатмобилизаторы играют важную роль в развитии различных растений, обеспечивая им минеральное питание, защиту от патогенов и вредителей, адаптацию к различным стрессам. Помимо этого, они предохраняют почвы от истощения, восстанавливают их естественное плодородие и поддерживают биологическое разнообразие растительных сообществ. Дополнительным аргументом в пользу целесообразности получения, производства и применения биоудобрения, обладающих комплексом положительных свойств и являющихся альтернативой и дополнением минеральным и химическим удобрениям, является экологический фактор их использования.

Применение минеральных удобрений все менее актуально, поэтому для формирования высокого и качественного урожая сельскохозяйственных культур сельскохозяйственные товаропроизводители предпочитают использовать биоудобрения и биопрепараты. Обычные удобрения наполняют почву дополнительным структурирующим материалом, а биопрепараты обеспечивают эффективную мобилизацию органического вещества естественной биоты.

Внедрение культуры применения биоудобрения дает возможность развить органическое земледелие, решить основные проблемы земледелия, получать здоровую продукцию, сохранить здоровое население страны. Общемировой опыт земледелия показывает, что урожайности сельскохозяйственных культур находится в прямой зависимости от количества используемых удобрений. Однако резкое повышение их цен и общее ухудшение экологии вынуждают искать эффективные и экологически безо-

пасные способы увеличения урожайности, обеспечивающие сохранение структуры почвы и баланса почвенных органических соединений, макро- и микроэлементов, способствующие саморегуляции почвенных экосистем и при этом более дешевые.

Ценность и преимущество комплексного биоудобрения «Биоазофосфита», как основного удобрения заключаются в высокой питательности, физиологичности, экологичности и биогенности.

Цель нашего исследования — изучить эффективность применения биоудобрения «БиоАзоФосфит» на некоторых сельскохозяйственных культурах, таких как пшеница, ячмень и лен.

Материалы и методы исследования

Объектом исследования является комплексное биологическое удобрение «БиоАзоФосфит» для повышения плодородия почв, на основе азотфиксирующих и фосфатмобилизирующих природных микроорганизмов.

Полевые испытания проводили на посевных землях ТОО «НПЦ ЗХ им. А.И. Бараева» Акмолинская область, Шортандинский р-н, п. Научный, ТОО «КХ Алтын Бидай», Акмолинская область, Аккольский район, аул Азат, и КХ «Фортуна» Акмолинская область, Шортандинский р-н, село Новокубанка. Климат характеризуется холодной зимой, коротким летом, малым количеством осадков с максимумом их выпадения в летние месяцы. Испытания проводили как на обработке семян, так и в период кушения культур.

1. ТОО «КХ Алтын Бидай» полевые испытания проводили следующим образом: первым этапом эксперимента являлась предпосевная обработка семян пшеницы, из расчета 2л/т. Обработано 440 тонн семян. Далее была проведена вторая обработка во время кушения пшеницы. Для опрыскивания поля, биоудобрение «БиоАзоФосфит» разводили в воде и при помощи опрыскивающей машины «AVAGRO» наносили на растения в виде мелких капель, в результате чего, достигалось равномерное покрытие обрабатываемой поверхности препаратом.

2. ТОО «НПЦ ЗХ им. А.И. Бараева» проводили только предпосевную обработку семян ячменя и льна с нормой расхода 1,5–2,0 л/т семян. Всего обработано 33 тонн семян. На ряду с биоудобрением «БиоАзоФосфит» использовали двухкомпонентную фунгицидную смесь «ИНШУР ПЕРФОРМ».

3. КХ «Фортуна» проводили обработку семян пшеницы из расчета 1,5 л/т семян, а также во время кушения

культур из расчета 2 л/т семян с помощью специализированной техники. Всего было обработано 86 тонн семян и 200 га сельхозплощади. Обработки проводились без применения протравителей фунгицидного и гербицидного спектра действия.

Качественные и количественные показатели пшеницы определяли по ГОСТу. [1] Определяли запах полученного урожая зерна. Для этого из средней пробы отобрали навеску зерна массой около 100г, поместили в чашку и определяли его запах органолептически.

Цвет зерна определяли визуально, сравнивая с описанием этого признака в стандарте на исследуемую культуру. [3]

Определение стекловидности проводили по результатам осмотра среза зерна.

Из подготовленной для анализа навески зерна пшеницы выделили без выбора 100 целых зерен и разрезали поперек по их середине.

Срез каждого зерна просматривали, и зерно в соответствии с характером среза относили к одной из трех групп: стекловидной, мучнистой, частично стекловидной, согласно следующей характеристике:

- стекловидное зерно — с полностью стекловидным эндоспермом;
- мучнистое зерно — с полностью мучнистым эндоспермом;
- частично стекловидное зерно — с частично мучнистым или частично стекловидным эндоспермом.

Зерна пшеницы с явно выраженными мучнистыми пятнами — «желтобочки» по внешнему виду без разрезания относили к частично стекловидным зернам.

Общую стекловидность зерна в процентах вычисляли по формуле

$$O_c = P_c + \frac{Ч_c}{2}$$

где, P_c — количество полностью стекловидных зерен, шт.;

$Ч_c$ — количество частично стекловидных зерен, шт.

Общую стекловидность вычисляли до первого десятичного знака с последующим округлением результата до целого числа. [2]

Густоту посева определяли в 5–8 разных местах поля на площадках по 0,25 м² (50х50 или 83,3х30), включающих два смежных рядка. Подсчет растений вводили в фазу полных всходов. В широкорядных посевах подсчет густоты стояния растений проводили путем выделения в разных местах поля 10 рядков по 10 п.м. каждый. В рядках подсчитывали число растений, определяли площадь питания одного растения и вычисляли их число на 1 га.

Результаты исследований

В ходе наблюдения за обработанными культурами оценивали ряд качественных и количественных показателей. По результатам проведенных обработок семян и всходов были предоставлены акты и итоговые протокола компаний.

В результате применения биопрепарата «БиоАзоФосфит» минимизируется азотные и фосфорные удобрения и увеличивается эффективность использования минеральных удобрений, что приводит к снижению дополнительных затрат. Благодаря использованию биопрепарата в почве уменьшается количество вредных грибов и патогенных микроорганизмов, растения становятся менее чувствительными к болезням, лучше переносят стресс, что также способствует получению экологически чистого продукта.

Результаты исследований ТОО «НПЦ ЗХ им. А.И. Бараева» показали, что «БиоАзоФосфит» при предпосевной обработке семян льна и ячменя, с нормой расхода 1,5–2,0 л/т, повышает лабораторную всхожесть семян, и умеренно увеличивает густоту всходов растений, а также подавляет заражение семян плесневыми грибами (таблицы 1–4).

Таблица 1. Влияние биоудобрения на всхожесть семян льна и зараженность растений болезнями

Препарат	Норма расхода, л/т	Показатели семян, %		Густота всходов, шт.пог./м
		лабораторная всхожесть	плесневение	
«БиоАзоФосфит»	2,0	93,5	0,33	19,9
Контроль, без обработки семян	-	91,1	1,2	17,7

Таблица 2. Влияние биоудобрения на всхожесть семян ярового ячменя и пораженность растений болезнями

Препарат	Норма расхода, л/т	Показатели семян, %		Густота всходов, шт.пог./м
		лабораторная всхожесть	плесневение	
«БиоАзоФосфит»	1,5	95,0	0,25	147,5
Контроль, без обработки семян	-	90,0	2,1	141,7

Из таблицы 1 и 2 следует, что первичная обработка семян способствует повышению лабораторной всхожести льна и ярового ячменя, и как следствие способствует умерен-

ному увеличению густоты всходов растений. Фунгицидное действие препарата является косвенным, но в то же время уменьшает процент поражения семян плесневыми грибами.

Несмотря на то, что применение биоудобрения в ТОО «НПЦ ЗХ им. А. И. Бараева» было однократным, были получены положительные результаты по росту и развитию льна и ярового ячменя, о чем свидетельствует таблица 3 и 4.

Таблица 3. Хозяйственная эффективность биоудобрения и его влияние на рост и развитие льна

Препарат	Норма расхода, л/т	Длина растений, см		Урожайность, ц/га	Повышение урожайности, %
		стебля	1000 штук		
«БиоАзоФосфит»	2,0	43,9	6,6	12,4	12,1
Контроль, без обработки семян	-	39,5	6,2	10,9	-

Таблица 4. Хозяйственная эффективность биоудобрения и его влияние на рост и развитие ярового ячменя

Препарат	Норма расхода, л/т	Кустистость, шт.	Длина, см.		Озерненность колоса, шт.	Масса 1000 зерен, г	Урожайность, ц/га	Прибавка урожая, %
			стебля	колоса				
«БиоАзоФосфит»	1,5	1,3	69,8	8,9	18,8	49,9	25,3	7,9
Контроль, без обработки семян	-	1,1	62,9	8,5	16,5	48,5	23,3	-

По приведенным результатам, хозяйственная эффективность биоудобрения «БиоАзоФосфит» включает увеличение кустистости, длины растений и колоса, средней массы семян и озерненности, что способствовало повышению урожайности культур на 7,9 и 12,1% для ярового ячменя и льна соответственно. Анализ структуры урожая показал, даже при однократной обработке происходит

стимулирование роста и развития растений по характеристикам, приведенным в таблице. Кроме того, отмечалось ускоренное созревание ярового ячменя на 7–9 дней в сравнении с контрольным полем.

Результаты качества пшеницы, полученной в ТОО «КХ Алтын Бидай» при обработке полей комплексным биоудобрением, представлены в таблице 5.

Таблица 5. Качественные и количественные показатели полученного зерна пшеницы

№	Наименование показателей	Ед.изм.	Результат испытаний	Норма по НД (ГОСТ)
1	Состояние	-	в здоровом, негреющемся состоянии	здоровое
2	Запах	-	без посторонних запахов	свойственный здоровому зерну пшеницы, без посторонних запахов
3	Цвет	-	обесцвеченный	обесцвеченный
4	Массовая доля белка на сухое вещество	%, не менее	12,55	12,5
5	Количество клейковины	%	25	25
6	Качество клейковины или индекс клейковины	единицы ИДК	80	20–100
7	Стекловидность	%, не менее	45	не ограничивается
8	Натура	г/л, не менее	735	710
9	Число падения	с, не менее	160	160

Полевые испытания в ТОО КХ «Алтын Бидай» показали увеличение всхожести семян на 15%, и увеличение урожайности на 4 ц/г (20%), в сравнении с контрольным не обработанным полем (всхожесть 80%, урожайность 20 ц/га). При этом отмечалось снижение пораженности пшеницы септориозом, а также укорочение вегетационного периода созревания зерна на 8–12 дней. Более вы-

сокие результаты, полученные от двукратного применения биоудобрения в ТОО КХ «Алтын Бидай», подтверждают эффективность предложенной нами схемы использования — для предпосевной обработки семян и опрыскивания всходов в фазе кущения.

Полевые испытания биоудобрения в КХ «Фортуна» на пшенице показали следующие результаты:

- увеличение всхожести семян на 18%;
- увеличение урожайности 10%;
- снижение пораженности урожая септориозом.

В результате проведенных полевых испытаний, установлено, что комплексное биоудобрение «БиоАзоФосфит» на основе азотфиксирующих и фосфатмобилизующих природных микроорганизмов обладает хорошей биологической эффективностью на таких сельскохозяйственных культурах как пшеница, лен, ячмень.

Получены следующие основные показатели эффективности применения биологического удобрения «БиоАзоФосфит»:

- повышение урожайности на 10–20%;
- увеличение всхожести семян на 5–18%;

Литература:

1. <https://www.gainhealth.org/wp-content/uploads/2014/07/Wheat-standard-of-the-Republic-of-Kazakhstan-RUS1.pdf>;
2. <http://docs.cntd.ru/document/gost-10987-76>;
3. <http://docs.cntd.ru/document/gost-10967-90>;

- стимулирование роста и развития растений;
- увеличение эффективности использования минеральных удобрений;
- улучшение качественных характеристик культуры;
- ускорение созревания сельскохозяйственных культур на 10–15 дней;
- повышению устойчивости растений к заболеваниям и вредителям и неблагоприятным условиям окружающей среды.

Таким образом, комплексное биологическое удобрение «БиоАзоФосфит» успешно прошло полевые испытания доказав свою эффективность и безопасность, и может быть рекомендовано для широкого применения для различных сельскохозяйственных культур.

Внедрение инновационных технологий в сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативах по производству молока Республики Саха (Якутия)

Петров Вадим Дмитриевич, студент магистратуры
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Научный руководитель: Никонова Татьяна Александровна, кандидат экономических наук
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года предусматривает системное решение проблем развития пищевой и перерабатывающей промышленности, ресурсного и финансового обеспечения отрасли, и повышения показателей результативности производства сельскохозяйственной продукции. Стратегия развития разработана с учетом положений Федерального закона «О развитии сельского хозяйства». Реализация аграрной политики Республики Саха (Якутия) также осуществляется в составе аграрной политики агропромышленного комплекса России, по приоритетному национальному проекту «Развитие АПК РФ».

Стратегия призвана обеспечивать не только необходимые условия для модернизации промышленности, формирования нового технологического уклада, но и решить финансово-экономические и социальные проблемы, содействовать реализации целей социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

Актуальность научной статьи заключается в том, что в настоящее время социально-экономическое положение страны требует поиска новых подходов в улучшении ус-

ловий производства продовольствия и повышении уровня жизни населения республики Саха (Якутия), требует внедрения инновационных технологий переработки молока для обеспечения населения республики безопасным, дешевым, качественным молоком и молочными продуктами.

Аннотация: Целью данной научной статьи является изучение внедрения инновационных технологий переработки молока и молочных продуктов в сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативах РС (Я).

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать развитие сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативов в Республике Саха (Якутия);
- исследовать динамику переработки молока и производства молочных продуктов по РС (Я) за 2012–2016 годы;
- исследовать основные проблемы переработки молока по РС (Я) перерабатывающими сельскохозяйственными кооперативами;
- изучить проблему научного обеспечения переработки молока (инновационной технологии);

Ключевые слова: сельскохозяйственный перерабатывающий кооператив, внедрение инновационных технологий, молоко и молочная продукция.

Кооперативное движение в России началось во второй половине XIX в. с возникновением кредитных товариществ и кооперативов по переработке сырья. Они организовывались с целью преодоления монополизма в кредитном деле и получения более дешевых кредитов [3, с. 149]. Во многом под влиянием покровительственной политики государства кредитные кооперативы развивались быстрыми темпами [4, с. 7].

К началу 80-х годов XIX в. в России насчитывалось около одной тысячи кредитных товариществ, объединявших более 200 тыс. членов. Организовывались территориальные (губернские, уездные) отделения, которые отстаивали интересы кооперативов в банковских структурах, государственных учреждениях [6, с. 34].

Первое потребительское общество в Якутской области образовалось в 1897 г. в г. Якутске. Потребительское общество г. Якутска являлось всесословным, то есть членом мог стать любой желающий гражданин [6, с. 10]. С 1914 г. в Якутии стали активно создаваться потребительские общества. В первую очередь кооперативы были организованы в более крупных якутских поселениях, таких как Амга, Бүтөйдях, Мүрү, Дүөсү, Чурапча, Покровск, Намцы, Нюрба и другие.

В 1916 г. в Якутской области потребительские общества действовали в 67 населенных пунктах, из них 35 — в Якутском уезде, 15 — в Олекминском, 15 — в Вилюйском, 1 — на Яне.

Новую страницу истории Якутии открыли революционные события 1917 г. Февральская революция и принятие кооперативного закона, закрепившего демократические принципы в кооперативном строительстве, способствовали подъему популярности идеи кооперации и росту авторитета кооперативных организаций. С разрушением старой системы государственного управления, население все чаще стало выбирать кооперативные формы хозяйства, выгодность и перспективы которого становились все более очевидными. Так, в Якутской области за период с 23 июня 1917 г. по 7 февраля 1919 г. Якутским окружным судом было зарегистрировано 64 кооперативных товарищества и союза. Среди них 46 обществ потребителей, 8 кредитных товариществ, 2 сельскохозяйственных общества, 1 кредитное общество, 1 закупочное товарищество [6, с. 15].

Необходимость в объединении кооперативных сил была вызвана увеличением численности кооперативов. Создание первого в республике союза кооперативов «Холбос» стало самым значительным решением съезда кооперативов. Устав союза был зарегистрирован 25 декабря 1918 г. Фактически его работа началась с 11 декабря 1918 г. Союз «Холбос» занимался решением всевозможных экономических, правовых вопросов существующих кооперативов. Создание такого союза кооперативов стало для Якутии основой развития сельского хозяй-

ства и самой кооперации в целом (сельскохозяйственной, перерабатывающей, промышленной и кредитной).

Объективная потребность финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей неизбежно приводит к возникновению новых форм организации финансово-кредитного обеспечения села [7, с. 22]. Банковская система в Республике Саха (Якутия) в основном представлена филиалами крупных коммерческих банков, деятельность которых направлена на получение прибыли и на кредитование, в основном, только крупных и надежных заемщиков. Возникает вопрос, где можно привлечь необходимые кредитные средства на наиболее выгодных условиях для приобретения сельскохозяйственной техники, строительства, приобретения необходимых материалов для небольших сельских хозяйств? Здесь и появляется необходимость вступать в члены сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, т.к. основной, наиболее рациональной, формой собственности, через которую можно получить потребительский или целевой кредит, является СПКК.

В настоящее время в Якутии все больше внимания уделяется развитию сельскохозяйственных перерабатывающих кооперативов (СХПК). Эти хозяйства, расширяя свою деятельность, работают в нелегких условиях современной действительности, когда в отношении России действуют сельскохозяйственные санкции со стороны Европейского экономического союза. И перед сельским хозяйством страны стоит проблема скорого производства собственных продовольственных продуктов, в том числе в области обеспечения населения качественными молочными продуктами питания. И перед сельскохозяйственными перерабатывающими кооперативами, занимающимися производством и переработкой молока и молочных продуктов, стоит задача улучшения социально-экономического положения населения.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (далее СХПК), с функцией производства и переработки молочных продуктов, начали создаваться, начиная с 1996 года в соответствии с Гражданским Кодексом и Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 года.

В сельском хозяйстве Якутии отмечается высокий уровень занятости населения в малых и средних формах хозяйствования — более половины валовой продукции сельского хозяйства производится в личных подсобных хозяйствах. На сегодня из 223 сельскохозяйственных потребительских кооперативов более 50 являются перерабатывающими.

За 2012–2016 годы, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС(Я), имеются следующие показатели в сельском хозяйстве (см. таблицу) [10].

В основном за последние 5 лет площадь сельскохозяйственных угодий — пашни, сенокосные угодья, пастбища — не изменилась. За 2012–2016 годы наблюдается незначительное сокращение сенокосных угодий. Сокра-

Таблица 1. Площадь сельскохозяйственных угодий (тысяч гектаров, на конец года)

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Сельскохозяйственные угодья, из них:	1641	1640	1640	1640	1640
пашни	104	105	105	105	105
сенокосы	720	720	719	719	719
пастбища	796	795	795	795	795

щение сенокосных угодий можно объяснить возможным сокращением количества поголовья крупного рогатого

скота, сокращением количества частных хозяйств, занимающихся разведением крупного рогатого скота.

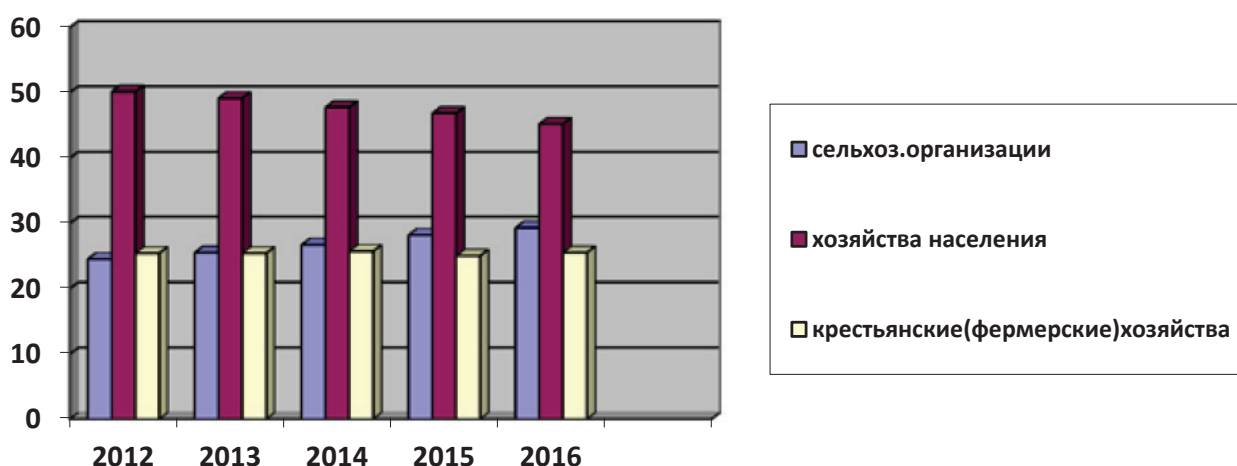


Рис. 1. Структура и индексы физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в %

С 2012 по 2016 годы наблюдается снижение индекса физического объема молочной продукции в частных хозяйствах, незначительное повышение индекса физического объема молочной продукции в сельскохозяйственных ор-

ганизациях. Примерно одинаковый уровень индекса физического объема молочной продукции наблюдается в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Таблица 2. Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
число сельскохозяйственных организаций на конец года, единиц	324	77	90	81	64
численность работников сельскохозяйственных организаций, тыс. человек	3,3	3,1	2,9	2,7	2,4
сельскохозяйственные угодья, тыс. га	212,1	201,3	200,7	200,6	200,6

В 2012 году данные числа сельскохозяйственных организаций приведены с учетом субъектов малого предпри-

нимательства. Начиная с 2013 года, эти данные приведены без учета субъектов малого предпринимательства.

Таблица 3. Число крестьянских (фермерских) хозяйств (на 1 января)

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств	4347	4279	4044	3941	3984
площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га	208,1	205,3	169,1	197,7	188,8
средний размер земельного участка, тыс. га	48,8	49,1	42,9	39,9	49,2

С 2012 по 2016 годы в количестве зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся производством молока, наблюдается из года в год значительное сокращение, так как сложная социально-экономическая ситуация в целом по стране и в республике отразилась непосредственно на сельскохозяйственную деятельность.

Многие крестьянские (фермерские) хозяйства прекратили свою деятельность из-за повышения материальных и финансовых затрат на производство молока. И, соответственно, сократилась площадь предоставленных им для пользования земельных участков сельскохозяйственного назначения.

Таблица 4. Основные показатели по производству молока в РС (Я) за 2012–2016 годы

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
количество поголовья коров во всех хозяйствах	87178	86476	79877	77243	75302
производство молока во всех хозяйствах (тысяч тонн)	177,6	170,4	168,4	164,6	164,6
надой молока на 1 корову в л.	2043	2033	2142	2156	2195

В результате сокращения количества частных и крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся производством молока, с 2012 по 2016 годы, отмечается значительное сокращение из года в год количества поголовья коров во всех хозяйствах и, соответственно, сокращается производство молока.

Все эти факторы отрицательно повлияли на обеспечение молочным сырьем перерабатывающих кооперативов, привели к сокращению объема выпускаемого ими молока и молочных продуктов, к снижению обеспеченности населения экологически чистой местной продукцией.

В настоящее время местные перерабатывающие кооперативы обеспечивают население местной продукцией

примерно от 20 до 70%, в зависимости от вида продукции, остальную молочную продукцию приходится завозить из других регионов страны и из-за рубежа. Недостаточная обеспеченность населения республики местной продукцией обусловлена не только низким уровнем производства и переработки молочной продукции, но и слабой, неорганизованной системой единой сбытовой политики и логистики по доставке продукции. Также нет единой ценовой политики между сельскохозяйственными товаропроизводителями, переработчиками и торговыми организациями, что провоцирует искусственную конкуренцию и нерегулируемый скачок цен.

Таблица 5. Производство молочных продуктов с 2012 по 2017 годы

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тонн	39194	39156	—	—		—
молоко жидкое обработанное, тонн	-	-	6760,4	6815,1	-	-
молоко, кроме сырого, тонн	-	-	-	-	4812,2	3541,8
масло сливочное, тонн	2182,4	2095,5	2006,3	2025,8	2151,7	2164,6
сыр и творог, тонн	1003,8	996,2	658,9	720,4	830,8	890,6
сметана, тонн	1276,2	1297,1	1167,5	1472,3	1666,8	2015,2
продукты кисломолочные, тонн	1734,2	1800,5	1874,9	2524,7	3714,3	3896,3

По данным Федеральной службы государственной статистики «О социально-экономическом положении Республики Саха (Якутия)», в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, отмечается незначительное снижение количества цельномолочной продукции. А в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, отмечается небольшое увеличение производства молока жидкого, обработанного. В 2017 году, по сравнению с 2016 годом, наблюдается значительное снижение производства молока, не считая сырого.

Производство сливочного масла с 2012 года по 2014 год снизилось с 2182,4 тонн до 2006,3 тонн, но, начиная с 2015 года по 2017 год, наблюдается динамика увеличения производства сливочного масла с 2025,8 тонн до 2164,6 тонн.

Производство сыра и творога с 2012 года идет с динамикой снижения по 2014 год, начиная с 2015 года, наблюдается незначительное увеличение производства.

Самые низкие показатели производства сметаны были в 2014 году — 1167,5 тонн, затем идет непрерывное увеличение производства сметаны до 2015,2 тонн в 2017 году.

Производство кисломолочных продуктов, начиная с 2012 года — 1734,2 тонн, идет с непрерывным увеличением, в 2017 году произведено 3896,3 тонны.

Основными системными проблемами, характерными для перерабатывающих кооперативов Республики Саха (Якутия) являются:

— недостаток сельскохозяйственного сырья местного производства с определенными качественными ха-

рактиками для промышленной переработки, так как в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию, это проблема становится особенно актуальной;

– моральный и физический износ технологического оборудования, недостаток производственных мощностей по отдельным видам переработки сельскохозяйственного сырья;

– низкий уровень конкурентоспособности продукции местных перерабатывающих кооперативов на внутреннем республиканском и внешнем продовольственных рынках (достаточно высокая цена на продукцию в связи с большими затратами на ее производство);

– неразвитая инфраструктура хранения и транспортировки и товардвижения пищевой продукции по республике;

– недостаточная выработка качественных натуральных продуктов местными перерабатывающими кооперативами для сохранения здоровья населения, продуктов диетического и лечебно-профилактического назначения для разных возрастных групп населения;

– недостаток финансовых средств у перерабатывающих кооперативов тормозит внедрение ресурсосберегающих безотходных технологий, расширение производственных мощностей, возможность решать проблемы, связанные с защитой окружающей среды;

– неразвитая инфраструктура продовольственного рынка негативно отражается на формировании справедливых цен на социально важные виды продовольствия и на решение вопроса их физической доступности для населения;

Для устранения выявленных проблем в хозяйственной деятельности перерабатывающих кооперативов республики необходимо:

– увеличение производства молочного сырья и повышение его качества, для этого нужно: предусмотреть рост численности работников, специалистов, занимающихся производством местного молочного сырья, увеличить поголовье скота молочных пород, расширить ассортимент выпускаемой продукции за счет внедрения современных технологий, повышающих пищевую и биологическую ценность продуктов, применять упаковочные материалы нового поколения;

– обновление в ускоренном режиме основных производственных фондов перерабатывающих кооперативов, с учетом их морального и физического износа;

– внедрение новых технологий в отрасли перерабатывающей промышленности, в том числе биотехнологии и нанотехнологии, позволяющих значительно расширить выработку качественных продуктов нового поколения, лечебно-профилактических, геронтологических и других специализированных продуктов;

– для снижения затрат на производство молочной продукции и роста производительности труда, необходимо снижение материалоемкости и трудоемкости выпускаемой продукции, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена

и модернизация устаревшего оборудования, автоматизация и роботизация производственных процессов; такие технологические инновации позволят решить проблему энергосбережения, ресурсосбережения;

– использование более эффективных мер государственного регулирования и защиты продовольственного рынка, государственных законодательных и правовых норм для приоритетного развития местного перерабатывающего производства, государственное урегулирование единых цен с целью защиты конкурентной способности местных производителей.

В заключение можно сделать следующие выводы: для перехода к модели инновационного развития и создания нового технологического уклада пищевой промышленности предполагается использовать новые формы государственно-частного партнерства на базе технологических платформ.

Для решения задачи повышения конкурентоспособности местной продукции, создания условий для обеспечения местными продуктами питания, в отношении социально значимых продуктов питания необходимо провести:

– разработку государственных мер по проведению разумной протекционистской политики с целью обеспечения импортозамещения в отношении продукции, имеющей социальное значение;

– выстраивание приоритетов для проведения модернизации перерабатывающих производств;

– внедрение современных методов управления и системы интегрального контроля показателей качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов на этапах переработки, транспортирования и хранения;

– внедрение биотехнологий, технологий замкнутого цикла с более эффективной выработкой целевого продукта, с сокращением потерь сырья, производством пищевых и кормовых продуктов с различными функциональными свойствами, что позволит повысить степень переработки сырья, расширить ассортимент выпускаемой продукции и решить экологические проблемы;

– обеспечение всей продукции упаковкой, которая позволит сохранить ее качество и безопасность, создание и внедрение в производство новых упаковочных материалов с антимикробными добавками, которые продлевают срок годности продукции, а также биоразлагаемой упаковкой;

– подготовку современного квалифицированного промышленно-производственного персонала, с учетом требований инновационной экономики;

– организацию оптовых распределительных центров для развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынка молока и молочных продуктов;

– осуществление мероприятий, направленных на снижение вредных выбросов в окружающую среду и охрану поверхностных и подземных вод от загрязнения; снижение расходов речной и артезианской воды на технологические

нужды; эти меры должны быть предусмотрены при реконструкции, техническом перевооружении организаций пищевой и перерабатывающей промышленности и новом строительстве;

Надо отметить, что расширение производства перерабатывающих организаций играет важнейшую роль в решении социальных проблем — повышение занятости населения, создание новых рабочих мест, повышение качества жизни населения республики, а также решает задачу устойчивой поставки продукции по умеренным ценам, доступным различным слоям населения, задачу обеспечения продовольственной безопасности.

Для усиления вектора инновационного развития в отрасли перерабатывающей промышленности необходимо задействовать новый механизм с использованием технологической платформы, объединить усилия бизнеса, государства и науки.

Информационной базой исследования послужили данные Федеральной службы государственной статистики, публикации в периодической печати, законодательные акты РФ и РС (Якутия), регулирующие сельский сектор экономики, инструктивные указания Центросоюза РФ, использованные сайты Министерства сельского хозяйства Республики Саха (Якутия), Сахастат.

Литература:

1. Адамов В. Е., Ильенкова С. Д. Экономика и статистика фирм. М.: Высшая школа, 2007. — 492 с.
2. Борисов В. Д. Актуальные проблемы кооперации на примере потребительской кооперации / Якутский гос. ун-т. — Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2008. — 396 с.
3. Володина Н. Г. Влияние социально-экономической среды на функционирование аграрных кооперативов. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2008, № 12, с. 65–69.
4. Гражданский кодекс РФ. Часть I и II. — М.: Юридическая литература, 2000.
5. Лишанский М. Л., Маслова И. Б. Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных предприятий: учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 287 с.
6. Самсонова И. В., Павлова М. Б., Сельскохозяйственная кооперация: теория, практика, проблемы / Министерство сельского хозяйства Рос. Федерации, Якутская государственная сельскохозяйственная академия,
7. Сайт статистических данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС(Я).
8. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учеб. пособие / под ред. С. Б. Коваленко и З. Н. Козенко. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 448 с.
9. Союзу потребительских обществ «Холбос» Республики Саха (Якутия) — 90 лет, 1918–2008 гг. / Н. И. Бурнашева; редкол.: А. С. Слепцов (отв. ред.) и др. — Якутск: Бичик, 2009. — 128 с.
10. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ. — М.: Ось-89, 1996. — 48 с.

Проблемы поддержания кислотности растворов для гидропонного выращивания овощей

Радкевич Мария Викторовна, доктор технических наук, доцент;

Мягкова Наталья Валентиновна, ассистент

Ташкентский институт инженеров ирригации и механизации сельского хозяйства (Узбекистан)

В статье рассматриваются проблемы гидропонного выращивания овощных культур в Республике Узбекистан, в частности вопросы регулирования кислотности питательных растворов. Методы химического регулирования не дают должного эффекта и имеют ряд существенных недостатков. Экспериментальные исследования показали, что оптимальным методом управления pH растворов является электродиализное разделение на ионоселективных мембранах.

Ключевые слова: гидропоника, оптимальная кислотность, pH-метр, электродиализ, мембрана

В условиях дефицита пресной воды очень важно развитие растениеводства на гидропонике (возделывание растений без почвы на питательных растворах). В Республике Узбекистан этому методу сейчас уделяется большое

внимание. Для увеличения производства свежих овощей и фруктов разрабатываются правительственные программы по развитию и созданию тепличных комплексов с применением технологии гидропонии [1].

Некоторые частные хозяйства уже применяют гидропонное выращивание, но при этом сталкиваются с рядом проблем, одной из которых является подготовка питательных растворов.

Среди требуемых характеристик питательных растворов важнейшим показателем является кислотность, характеризующаяся содержанием ионов водорода. От кислотности питательного раствора сильно зависит рост растений. В процессе питания растение поглощает некоторые анионы и катионы, нарушая их баланс, в результате чего изменяется кислотность питательного раствора. Например, из растворенного в воде сульфата аммония $(\text{NH}_4)_2\text{SO}_4$ растения поглощают в основном ион аммония, так что в растворе происходит накопление иона серной кислоты (повышается кислотность раствора). Напротив, растворенная в воде калийная селитра KNO_3 является для растений источником нитрат-аниона, приводя к накоплению катиона калия (подщелачивание раствора). Многие другие минеральные удобрения также вызывают изменение кислотности питательного раствора.

При сильном подкислении питательной среды ($\text{pH} < 4$) нарушается процесс поглощения растением катионов, а ионы водорода могут проникнуть в ткани и повысить кислотность клеточного сока. При значительном подщелачивании питательного раствора ($\text{pH} > 8$) растения перестают поглощать анионы. Кроме прямого воздействия на растения, pH среды влияет усвояемость растениями некоторых солей. Таким образом, очень важен контроль и своевременное регулирование кислотности раствора. Для большинства растений оптимальной является кислотность среды pH 5,5–6,5 [2].

Поддержание кислотности раствора на этом уровне является достаточно сложной задачей. Обычно используются различные реагенты (содержат фосфорную или серную кислоту либо едкое кали), для подачи которых

требуются точные дозаторы. Предлагаемые в настоящее время приборы для автоматического контроля и регулирования pH растворов с помощью реагентов имеют очень высокую стоимость и не подходят для небольших фермерских хозяйств. Поэтому актуальным является вопрос разработки более доступных устройств.

В Ташкентском институте инженеров ирригации и механизации сельского хозяйства проблемами качества воды (в том числе, технологической) занимаются на кафедре «Экология и управление водными ресурсами». Для подбора оптимальной технологии управления кислотностью питательных растворов для гидропонного выращивания растений был проведен ряд теоретических и экспериментальных исследований.

Учитывая, что наиболее распространенным является поддержание кислотности с помощью реагентов, специалистами кафедры была разработана и опробована система автоматического управления кислотностью питательного раствора (рис. 1). Подготовленный в ёмкости питательный раствор подаётся насосом в трубопровод, в котором установлен электрохимический датчик контроля pH . При измерении такой датчик даёт выходной сигнал в форме гальванического напряжения. Точность измерений составляет $\pm 0,1$ pH при допуске для растений отклонении от оптимальных значений $+0,2$ pH .

Сигналы датчика усиливаются с помощью усилителя, имеющего большое входное сопротивление, поэтому только при отклонении pH раствора от заданного значения сигнал передается исполнительному механизму. Исполнительный механизм изменяет величину подачи раствора корректирующих pH реагентов из растворного бака.

Результаты исследований показали, что полученная система имеет ряд недостатков. При использовании системы реагентов, несмотря на наличие автоматического контроля, наблюдается большая инерционность процесса. Это объ-

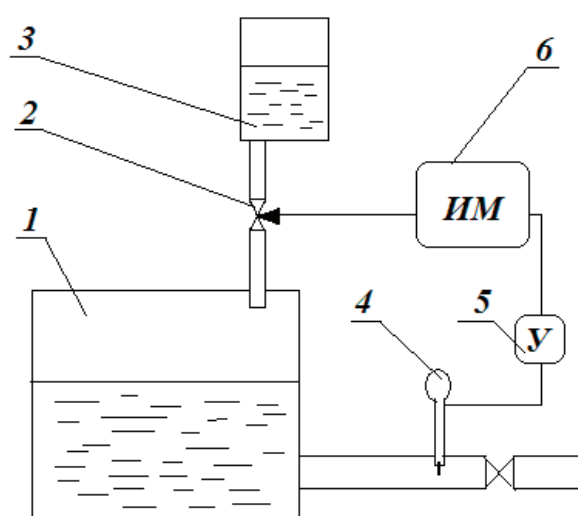


Рис. 1. Система автоматического контроля кислотности питательного раствора:
 1 — ёмкость с питательным раствором, 2 — вентиль; 3 — растворный бак с реагентом; 4 — pH -метр;
 5 — усилитель; 6 — исполнительный механизм

ясняется инерционностью самих датчиков рН. Кроме того, отмечалось не всегда правильное срабатывание исполнительного механизма, дозирование реагентов не осуществляется с достаточной точностью. Ещё одним недостатком является необходимость подготовки различных регулирующих растворов с определенной концентрацией.

Эти недостатки потребовали поиска других решений. Управление рН различных жидкостей может выполняться с помощью электродиализного разделения воды на ка-

тион- и анионпроницаемых мембранах [3–5]. Электродиализное регулирование рН позволяет исключить такие недостатки реагентного метода, как выпадение нерастворимых осадков при изменении значений рН; забивания отверстий дозаторов; неточностей в получении заданной кислотности. Принципиальная схема электродиализного разделения с подщелачиванием жидкости представлена на рис. 2. Аналогичным образом выполняется подкисление жидкостей.

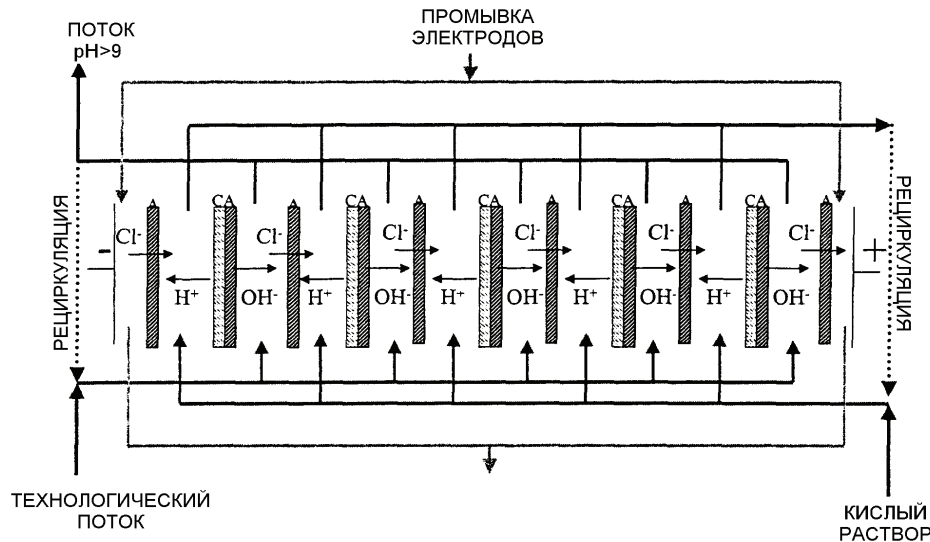


Рис. 2. Схема подщелачивания раствора с помощью электродиализного разделения

Большинство существующих методов электродиализного разделения при всех своих достоинствах не лишены серьезных недостатков, связанных с дестабилизацией электролитической жидкости с заданным уровнем рН при обработке. К тому же, как правило, может наблюдаться разрушение обрабатываемых растворов вблизи электродов, нарушение органолептических свойств, загрязнение продуктами электрохимических реакций и неравномерное изменение кислотности по объёму. Свойственная процессу высокая энергоёмкость делает невозможным достижение высокой эффективности и экологической надёжности.

Среди предлагаемых в области электродиализного регулирования рН технических решений интерес исследовательского коллектива вызвала система для повышения или понижения уровня кислотности в потоке жидкости, предложенная Лобовко А. В. и описанная в [6].

Данная система представляют собой динамический электрохимический реактор без подвижных частей, с титановыми катодами и многослойными анодами из углерод-углеродных композиционных материалов (рис. 3).

Отмечается достижение минимальной толщины слоя обрабатываемой жидкости в межэлектродном пространстве благодаря подаче через U-образный канал, разделяющий поток жидкости на две ветви.

Указанная система отличается от других аналогов очень малым расходом энергии, а также гарантирует длительную

стабилизацию обработанного раствора. Данная функция осуществляется за счет воздействия на жидкость краевого эффекта, возникающего при обтекании электродов, имеющих периферийную кромку. По сравнению с применявшимся авторами методом химического регулирования рН длительность стабилизирующего воздействия возрастает в 1,5–2 раза, а удельный расход энергии в 1,1–1,3 раза меньше, причем электрический потенциал внутри потока жидкости отсеется неизменным в продолжение всего рабочего цикла. Однако исследования свойств аппарата показывают, что на активной поверхности отрицательного электрода (катада) может наблюдаться образование накипи и осаждение твердых солей. Кроме того, из-за присутствия в гидропонных питательных растворах таких элементов как Ca, Mg, K, Fe возникает металлизация электрода, особенно по краям (отрицательное влияние краевого эффекта). Для устранения этих недостатков требуется предварительная обработка жидкости, которую Лобовко А. В. предлагает производить с помощью магнитного поля [7]. Выполнение этого процесса вызывало некоторые технические затруднения у авторов данной статьи и не дало ожидаемого эффекта.

В целом, экспериментальные исследования метода Лобовко А. В. дали положительные результаты. При обработке раствора с расходом 50 л/час, имеющего уровень рН 7,5, длительность процесса обработки составила 8 се-

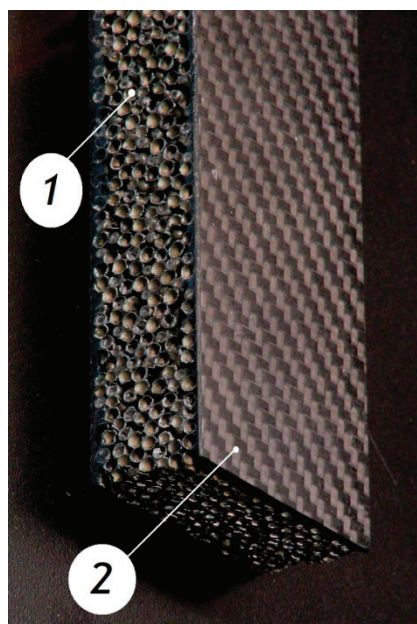


Рис. 3. Структура двухслойного электрода: 1 — углерод-углеродная композитная вата; 2 — углерод-углеродная композитная ткань

кунд, а конечное значение рН составило 5,6 (оптимальная кислотность для томатов).

Таким образом, можно сделать вывод, что для регулирования кислотности гидропонных растворов с успехом может применяться метод электродиализного разделения

растворов. Данный метод позволяет получить стабильные показатели кислотности раствора без изменения органолептических свойств. Некоторые недостатки метода — образование накипи и металлизация электрода — нуждаются в дальнейших исследованиях и доработке.

Литература:

1. В Узбекистане инициируют развитие гидропонных теплиц (Эл. ресурс). Режим доступа: URL: <http://greentalk.ru/topic/8630/> Дата обращения 25.10.2018.
2. Кислотность питательного раствора (Эл. ресурс). Режим доступа: URL: <https://floragrowing.com/ru/encyclopedia/kislotnost-pitatelnogo-rastvora>. Дата обращения 30.10.2018.
3. Устройство для электрохимической активации воды и водных растворов [Текст]: Пат. № 2658028 РФ: МПК С02F1/461 / Дмитриенко В. П.; заявитель и патентообладатель ООО «АкваГелиос».
4. Электродиализированные композиции и способ обработки водных растворов электродиализом [Текст]: Пат. № RU2358911C2 МПК С02F1/4693 / Колин П. Краули, Джимбай П. Лох; заявитель и патентообладатель Крафт Фудз Холдингс, Инк.
5. Process for adjusting the pH of an aqueous flowable fluid: Pat. US4936962A: Stratos E. Hatzidimitriou; Int. Cl. C25B3/00; A23L 2/22 / Assignee FMC Corporation, Philadelphia.— Appl. No.: 317,328; Filed: Mar. 1, 1989; Date of Patent Jun. 26, 1990.
6. Лобовко А. В. Пути решения проблемы регулирования кислотности технологических жидкостей // Молодой учёный. — 2018. — № 44. — URL <https://moluch.ru/archive/230/53416/>
7. Apparatus, program, system and process for in-flow increasing or decreasing the acidity of a fluid, including water and water solutions for surfaces of glass treatment, cleaning and disinfection. Patent US62/628296. Priority date: 02/09/2018.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Повышение уровня механизации и автоматизации строительного производства с целью повышения технико-экономических показателей

Артемова Виктория Михайловна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена высокой конкуренцией в сфере строительного производства. В современной экономике важны качества и быстрота выполняемых работ. Ручной труд давно не актуален в эпоху автоматизации и механизации различных производственных процессов, на базе которых можно повысить свои технико-экономические показатели, сократив при этом главный ресурс-время. Тем самым занять лидирующие позиции в строительной сфере, обставив конкурентов.

Ключевые слова: механизация, автоматизация, строительное производство, экономика, экономический потенциал, конкурентоспособность, научно-технический прогресс.

Для того что бы углубиться в исследование темы, нужно разобрать значения понятий автоматизации и механизации, без сути читателю сложно будет усвоить значимость этих двух важных явлений научно-технического прогресса.

Два этих важных понятия, как может показаться, совсем не одно и то же, но призваны нести одну цель — облегчить труд человека. На слух может показаться, что эти два явления являются синонимами, но это суждение будет не верным. Можно считать их дополнением друг друга, родственными понятиями, но не равнозначными в своих применениях.

Механизация производства подразумевает работу, процесс, выполненные при помощи механизмов, иными словами — машин.

Механизация может быть частичной, когда отдельные операции на ручном производстве выполняют машины и механизмы; так же комплексная, которая охватывает весь спектр работ, при этом работник управляет комплексом машин.

Автоматизация является высшей степенью механизации производства, при которой машины осуществляют управление механизмами, а работник, имеющий высшую квалификацию и доступ к управлению определенным процессом, осуществляет контроль и налаживает производственный цикл.

Человечество на всех этапах своего развития стремилось облегчить свой физический труд. При механизированном и автоматизированном выполнении работ сокращается время их выполнения, а это самый главный ресурс человека. При этом качество работ не уступает работам

выполненным ручным трудом, а даже превосходит его. Ручной труд зависим от человеческого фактора, который сказывается на качестве, времени, эффективности производимых работ. Участвуя в производственном процессе, для человека необходимо создавать необходимые условия для эффективного выполнения работ, что соответственно влечет за собой воздействие таких факторов как повышение заработной платы, моральная стимуляция труда, производственный микроклимат, обучение кадров, охрана труда, оборудование рабочего места надлежащим качеством и многие другие аспекты необходимые для создания надлежащего уровня производительности труда без применения механизации и автоматизации производственного процесса. Но даже создав идеальные условия труда, не стоит рассчитывать на 100% выполнение работ заявленным требованиям, так как кто-то может заболеть, кто-то как оказалось недостаточно квалифицирован, а третий и вовсе в плохом настроении.

Внедряя в производственный процесс машины и механизмы можно сократить все риски, которые следуют из производственного процесса, который полностью основан на человеческом труде. Кроме тех важных факторов, как время, эффективность и финансы, механизированный труд и автоматика не требуют создания таких условий, которые необходимы для создания штата сотрудников. Следовательно, переход на частичное или полное механизирование и автоматизирование производства, складывается четкая схема производственного процесса, что позволяет прогнозировать, не основываясь на производительности человека, а зная способности машин и механизмов, где человеческий фактор играет второстепенную роль.

В современном строительстве каждый стремится не отставать от достижений научно-технического прогресса, для повышения конкурентных преимуществ.

Вся история развития общественного производства есть непрерывный процесс совершенствования орудий и средств труда. По этому поводу К. Маркс писал: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда». [1]

Весь спектр инноваций в строительном производстве сложно охватить, учитывая, что не все результаты интеллектуальной деятельности приходят в Россию, тем более сегодня, в сложившейся напряженной политической обстановке, которая сказывается на экономике и тем самым усложняет продвижение по усовершенствованию строительного производства. Но строительство не собирается стоять на месте. Прогресс продвигает развитие отрасли и внедрение механизированных и автоматизированных технологий, благодаря которым ускоряются темпы строительного производства, сокращаются трудозатраты, сокращается материалоемкость, при этом работы приобретают более качественный характер и возрастает скорость выполненных работ.

Строительство сложный процесс, возведение зданий и сооружений, реконструкция-все это требует четко налаженного процесса работ, так как есть определенные сроки и определенные требования к результату строительства.

К строительству относится не только возведение зданий и сооружений, но также и сам производственный процесс, который включает и изготовление материалов, инструментов, без которых немислим сам процесс строительства.

Соответственно без механизации производственного процесса сейчас трудно представить изготовление строительных материалов. Весь этот процесс механизирован, что значительно сокращает сроки работ. Чем быстрее изготавливаются материалы, тем соответственно быстрее происходит процесс строительства. Техничко-экономические показатели находятся в прямой зависимости от скорости и качества выполняемых работ.

Замена ручного труда по средствам внедрения новой техники, приведет к росту интенсивности работ, за которым последует экономический эффект, выражающийся в сокращении условно постоянных расходов: заработная плата производственных рабочих, затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования. Обладая современными машинами и механизмами, фирма повышает свой конкурентный потенциал, становится менее уязвимой и снижает зависимость от человеческого фактора.

Литература:

1. И. И. Бергер. Токарное дело: [Учебник для подгот. рабочих на пр-ве] — 3-е изд., перераб. и доп. 1980

Так же приобретает возможность строительства более сложных зданий и сооружений, при этом затратив те же ресурсы, требующиеся для возведения простых объектов.

Гонка за достижениями научно-технического прогресса вполне понятна. Умные изобретения предназначены облегчить деятельность не просто отдельного человека, а целых компаний. Благодаря новым внедрениям, компании обретают возможность повысить эффективность производства, которая в свою очередь принесет прибыль. Ведь каждый субъект экономических отношений преследует цель заработка и возможность получить прибыль, затратив при этом минимум моральных и физических сил, стимулирует субъекта следить за инновациями в своей отрасли.

Подойдя к подведению итогов, можно сформулировать основные цели механизации и автоматизации производства:

- повышение производительности труда;
- достижение оптимальных условий прохождения технологического процесс;
- снижение трудозатрат;
- получение оперативной информации о ходе производственного процесса.

При достижении представленных целей, будут наблюдаться снижение годовых затрат на:

- сырье, так как при оптимальных условиях протекания технологического процесса сырьевые материалы расходуются только в том количестве, которое необходимо для протекания процесса;
- заработная плата рабочему персоналу, так как автоматизированные системы работают без участия человека, соответственно не нужно оплачивать труд человека, а также нет добавок к зарплате за тяжелый или опасный труд;
- обслуживание оборудования, так как автоматизированные системы получают информацию не только о протекании процесса, но и о состоянии оборудования, участвующего в технологическом процессе, это позволяет анализировать время, потраченное на выполнение работ, так же возможность остановить производство на недолгий промежуток времени.

Все перечисленные факторы способствуют главному — увеличению прибыли и годового экономического эффекта, так же механизация и автоматизация производства способствуют улучшить качество выполняемых работ и произведенной продукции, так же условий труда, что в совокупности оказывает положительное влияние на технико-экономические показатели.

Оценка влияния структуры капитала на финансовое состояние нефтегазовой компании ПАО «Татнефть»

Ахметгалиев Руслан Ильшатovich, студент магистратуры;

Винс Анна Игоревна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрена методология оценки влияния структуры капитала на финансовое состояние компании нефтегазовой отрасли с целью диагностирования величины финансового риска.

Ключевые слова: активы, обязательства, собственный капитал, заемный капитал, финансовые коэффициенты.

The article discusses the methodology for assessing the impact of structures on the financial condition.

Keywords: Assets, liabilities, equity, debt capital, financial ratios

Структура капитала играет важную роль в финансово-хозяйственной деятельности компании. Имущественное положение компании и его устойчивость во многом зависит от правильно сформированной структуры капитала компании (соотношения заемных и собственных средств) и от оптимальности структуры активов (соотношения основных и оборотных активов).

Существование финансовой связи между активами и обязательствами приводит к обязательному рассмотрению вопроса финансирования таким образом: краткосрочный заемный капитал используется для покупки мобильных активов, долгосрочные — для покупки зданий, сооружений и капитальных активов.

Автор статьи, благодаря этому исследованию, хочет внести вклад в дискуссию по взаимосвязи между структурой капитала нефтегазовой компании и его финансовым состоянием. Это исследование направлено на то, чтобы дать ответ на вопрос: «Влияет ли структура капитала на финансовую производительность нефтегазовой компании и в какой мере?».

Для того, чтобы ответить на эти и другие вопросы, в данной статье приводится анализ структуры источников капитала компании и оценка уровня финансовой устойчивости и финансового риска нефтегазовой компании.

В данном исследовании методологический расчет следующих финансовых коэффициентов принимается по следующим формулам:

— коэффициент автономии (финансовой независимости) — отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов);

— коэффициент финансовой зависимости — отношение заемного капитала к общей сумме капитала (активов);

— коэффициент текущей задолженности — отношение краткосрочного заемного капитала к общей сумме капитала (активов);

— коэффициент общей платежеспособности — отношение собственного капитала к заемному капиталу;

— коэффициент финансового левериджа — отношение заемного капитала к собственному капиталу.

С целью оценки структуры капитала в таблицах 1 и 2 приведен анализ структуры источников формирования активов нефтегазовой компании ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина за 2016–2017 гг.

В 2016 и в 2017 годах, коэффициент автономии составил 0,85, что говорит о степени зависимости от заемного капитала. Полученное значение показывает, что доля собственного капитала в общем капитале организации составляет 85%, соответствуя общепринятому критерию (нормальное значение: не менее 0,5, оптимальное 0,6–0,7). Значение для ПАО «Татнефть» составляет 0,80–0,85. Уменьшение значения говорит об увеличении финансового риска и снижении финансовой устойчивости

Таблица 1. Структура пассивов (обязательств) ПАО «Татнефть» в 2016 г.

Показатель	Значение показателя		Изменение (+;-)
	на начало 2016	на конец 2016	
Удельный вес собственного капитала в общей сумме капитала (активов)	0,854	0,857	0,004
Удельный вес заемного капитала (коэффициент финансовой зависимости)	0,146	0,143	-0,004
Коэффициент текущей задолженности	0,078	0,086	0,008
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	5,830	6,011	0,181
Коэффициент общей платежеспособности	5,960	6,155	0,195
Коэффициент финансового левериджа	0,171	0,166	-0,005

Таблица 2. Структура пассивов (обязательств) ПАО «Татнефть» в 2017 г.

Показатель	Значение показателя		Изменение (+;-)
	на начало 2017	на конец 2017	
Удельный вес собственного капитала в общей сумме капитала (активов)	0,857	0,807	-0,051
Удельный вес заемного капитала (коэффициент финансовой зависимости)	0,143	0,193	0,051
Коэффициент текущей задолженности	0,086	0,128	0,042
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	6,011	4,177	-1,833
Коэффициент общей платежеспособности	6,155	4,243	-1,911
Коэффициент финансового левериджа	0,166	0,239	0,073

компании. Кроме того, с увеличением доли обязательств, возрастает не только риск их непогашения, но также процентные выплаты.

Плечо финансового рычага в 2016 году снизилась — на 0,5%. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость организации на конец 2016 года от внешних инвесторов практически не изменилась.

Кредиторская задолженность занимает самую большую долю в текущих обязательствах любой компании. Увеличение кредиторской задолженности, с одной стороны, позволяет использовать свободные денежные средства для покрытия потребности в оборотных активах, с другой стороны, плохо влияет на деловую репутацию компании. В данном случае, кредиторская задолженность увеличивается с каждым годом. Стоит обратить внимание, что задолженность перед поставщиками снижается, а увеличение происходит за счет задолженности по налогам и сборам, что создают финансовые риски для компании.

В 2017 году доля собственного капитала незначительно уменьшилась. Доля заемного капитала в 2017 году увеличилась на 5,1%. Наблюдается большое снижение показателя роста достаточности денежных средств для погашения долга — на 183,3%. Это произошло за счет снижения доли собственного капитала и увеличения долгосрочных и краткосрочных обязательств. В свою очередь, это привело к снижению платежеспособности на 191,1%.

Значение коэффициента финансового левериджа увеличилась на 7,3%.

В первую очередь это связано с увеличением суммы заемного капитала в 2017 году на 39%. А также снижением суммы собственного капитала в 2017 году на 3%.

Изменения, возникшие в структуре капитала, могут рассматриваться по-разному с точки зрения инвесторов и компании.

С точки зрения банков и других кредиторов самой лучшей ситуацией является, когда доля собственного капитала в структуре баланса компании является высокой, что снижает финансовые риски. Однако чересчур высокое значение собственного капитала снижает норму рентабельности, что приводит к недополучению прибыли.

Самым обобщающим и показательным из рассмотренных показателей является коэффициент финансового

левериджа, остальные же показатели определяют его величину.

Также рассчитаем рентабельность собственного капитала в 2016 и 2017 годах соответственно:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (1)$$

где ROE — рентабельность собственного капитала;

В 2016 году рентабельность собственного капитала была на уровне 16,8%. В 2017 году 16,5%. При данной структуре капитала снижение незначительное.

Самофинансирование за счет собственного капитала играет важную роль в финансовой устойчивости компании. Чем выше доля собственного капитала и меньше доля заемного капитала в общей структуре активов, тем выше буфер, который защищает компанию от неблагоприятных последствий, а кредиторов — от риска убытков. Но в то же время, компании ограничены в размерах собственного капитала. Учитывая этот факт, в практике принято соотношение собственного капитала к заемному 60:40. В компании ПАО «Татнефть» данное соотношение не соблюдается. В компании преобладает СК (85,7%). Это говорит, что финансовое состояние компании устойчивое, но в тоже время компания недополучает прибыль из-за недостаточного использования эффекта финансового рычага.

Эффект финансового рычага (DFL) определяется изменением рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию заемного капитала и рассчитывается как (формула 1):

$$DFL = (1-T) * (RA-RD) * \frac{D}{E} \text{ где,} \quad (2)$$

DFL — эффект финансового рычага;

T — ставка по налогу на прибыль;

RA — рентабельность активов;

RD — ставка по заемному капиталу;

D — заемный капитал;

E — собственный капитал

Он показывает уровень дополнительной генерируемой прибыли на собственный капитал при разных значениях использования заемного капитала в общей структуре ка-

питала. Этот дополнительный уровень достигается за счет ЭФР, одной составляющих которого является его плечо. Увеличивая или уменьшая плечо рычага в зависимости от

рыночной ситуации, можно влиять на прибыль и рентабельность собственного капитала. Рассчитаем в таблице 3 эффект финансового рычага по данным ПАО «Татнефть».

Таблица 3. Расчет эффект финансового рычага по данным ПАО «Татнефть» 2016–2017 годы

Показатель	2016 год	2017 год	Прирост (снижение), %
DFL	2,43	2,15	-0,28

На основании этих данных можно сделать вывод, что использование компанией ПАО «Татнефть» позволило увеличить прибыльность деятельности в 2016 году — на 2,43%, в 2017 году — на 2,15%.

Анализируя изменение структуры капитал, можно сказать, коэффициент покрытия долга собственными средствами в 2017 году снизился на 183%. Это говорит о финансировании деятельности за счет заемных средств. Несмотря на это, собственные средства в 4 раза превышают заемные, что говорит о высокой финансовой устойчивости. Также

снизилось значение общей платежеспособности на 191% по сравнению с 2016 годом. Покрытие собственными активами обязательств превышает 4 раза. В целом, в 2016 и 2017 годах произошло снижение собственного капитала и увеличение заемного, что и объясняет снижение значений соответствующих коэффициентов. Но на итоговую финансовую устойчивость это сильно не повлияло.

Рассчитаем оптимальную структуру капитала, которая позволит сохранить стабильное финансовое состояние и увеличит рентабельность капитала:

Таблица 4. Оптимальная доля заемного капитала

Доля заемных средств в структуре капитала (d), %	Рентабельность собственного капитала с учетом эффекта финансового рычага (ROE _L), % в год	Средневзвешенная стоимость капитала (WACC Z), % в год	Стоимость компании с учетом финансового рычага (V _L), тыс. руб.
0	16,00	16,00	796 841 958
10	16,27	14,65	819 079 080
20	16,91	13,57	884 420 923
30	18,24	12,77	939 993 332
40	23,81	14,33	837 544 320
50	32,46	16,29	736 467 411

Как видно из таблицы 5, вместе с ростом доли заемного капитала увеличивается рентабельность собственного капитала — это результат действия финансового рычага. Стоимость компании тоже меняется — на одном интервале (от 0% до 30% долгов) растет, на другом снижается (от 40% и выше). Максимум стоимости компании —

939 млрд рублей достигается при 30 процентах заемных средств. Это и есть искомое оптимальное значение. Определив оптимальную структуру капитала компании, имеет смысл вернуться к финансовой модели (бюджетам) компании и в случае необходимости внести в нее корректировки.

Литература:

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебник для бакалавров / В.П. Астахов — М.: Юрайт, 2014. — 213 с
2. Елисеева И.И. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. — М.: Высшее образование, 2014. — 443 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2013.
4. Международные финансы: учеб. пособие / В.С. Золотарев, О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова [и др.]. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014.
5. Рубанова П. В., Черныш П. В. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов Публичного Акционерного Общества «Татнефть»: Статья / Журнал «Вектор экономики», 2017.
6. Финансы и кредит: учебник; под ред. Н. Г. Кузнецова, К. В. Кочмола, Е. Н. Алифановой. М.: КноРус, 2013.

Эволюция подходов к экономическому росту промышленности в период с 2000 по 2017 годы

Банникова Мария Евгеньевна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Глубокий и затяжной кризис, поразивший промышленность России в конце 90-х годов, требовал принятия кардинальных мер в вопросах изменения промышленной политики страны.

Статья посвящена анализу подходов к экономическому росту промышленности в период с 2000 по 2017 годы в целях определения оптимальной модели роста и направлений для дальнейшего развития инструментов промышленной политики.

Проведенный анализ развития промышленной политики в стране позволяет говорить о том, что в течение семнадцати лет подходы к реализации промышленной политики претерпели существенные изменения. Если изначально промышленная политика рассматривалась как средство структурной перестройки промышленного сектора, то на современном этапе она представляет собой комплексную систему, направленную на достижение долгосрочного экономического роста.

В то же время недостаточность финансовых средств для модернизации промышленности, отсутствие четких приоритетов промышленного развития создают препятствия для эффективной реализации промышленной политики.

Ключевые слова: *промышленность, промышленная политика, инструменты промышленной политики, долгосрочная перспектива развития, меры стимулирования, инновационное развитие.*

The evolution of approaches to economic growth of the industry in the period from 2000 to 2017

The deep and protracted crisis that struck Russia's industry in the late 1990s required drastic measures to change the country's industrial policy.

The article is devoted to the analysis of approaches to the economic growth of industry in the period from 2000 to 2017 in order to determine the optimal growth model and directions for further development of industrial policy instruments.

The analysis of the development of industrial policy in the country suggests that within seventeen years, approaches to the implementation of industrial policy have undergone significant changes. While initially industrial policy was seen as a means of restructuring the industrial sector, at the present stage it is an integrated system aimed at achieving long-term economic growth.

At the same time, the lack of financial resources for industrial modernization and the lack of clear industrial development priorities create obstacles to the effective implementation of industrial policy.

Keywords: *industry, industrial policy, industrial policy instruments, long-term development perspective, incentive measures, innovative development.*

Начало работы над основами промышленной политики Российской Федерации связывают с созданием в апреле 1998 года Министерства промышленности и торговли РФ (Минпромторг России). В полномочия Минпромторга были включены функции по реализации инвестиционной политики, решение вопросов внешнеторговой политики и ряд других. Целью данных преобразований было «удержание промышленности оборонного комплекса от дальнейшего разрушения» [2]. Реализации поставленной цели помешал «августовский дефолт». Вскоре Минпромторг России был упразднен, так и не получив необходимых ресурсов для реализации своих полномочий и не сформировав единой концепции промышленной политики. Частичное отражение идеи

промышленной политики нашли в Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы.

После того как основные последствия кризиса 1998 года были преодолены, в 2000 году возникла необходимость пересмотра промышленной политики прошлых лет. Были разработаны Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу — «Стратегия-2010». Промышленность в данной программе рассматривалась как сфера, требующая квалифицированных кадров и создания благоприятной деловой среды, при этом никаких специальных мер по регулированию промышленного развития не предусматривалось [4].

В мае 2000 года были созданы Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации и Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

Основными задачами Минпромнауки России стали разработка и реализация промышленной и инновационной политики, анализ и прогнозирование ситуации в промышленности. Решение этих задач Минпромнауки видело в создании и реализации стратегических документов: концепций, стратегий и целевых программ. В 2002 году была разработана Концепция развития станкостроительной и инструментальной промышленности России на период до 2010 года, призванная изменить кризисную ситуацию в станкостроении за счет импортозамещающих мер. Однако данная задача не была решена — одной концепции было недостаточно для того, чтобы остановить стремительное падение отрасли, требовались более конкретные меры, подкрепленные необходимыми ресурсами. Минпромнаука России приняло участие в разработке ряда других стратегических отраслевых документов, одним из таких был: Основные направления развития машиностроения и план первоочередных мероприятий по их реализации на период 2004—2005 годов [2].

Минпромнаука России просуществовало до 2004 года, оно было преобразовано в Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации. В Минпромэнерго России были объединены функции по формированию политики в сфере промышленности, оборонно-промышленного и топливно-энергетического комплексов.

С 2004 года документальная основа промышленной политики из набора концепций и «основных направлений» трансформируется в совокупность отраслевых стратегий развития ключевых для российской экономики отраслей: авиа-, судо- и автомобилестроения, фармацевтики, энергетики. Заметный след в промышленной политике этого периода оставила Энергетическая стратегия, которая характеризовалась наличием конкретных мер, системы их реализации и мониторинга, обеспеченностью необходимыми финансовыми ресурсами [6].

Выбор других отраслей в качестве стратегически важных обосновывался степенью их воздействия на смежные отрасли. Посредством реализации отраслевых стратегий предполагалось охватить большую часть промышленности. Реализация стратегий должна была опираться на ключевые предприятия отрасли. Так создаются Объединенная авиастроительная (2006 год) и Объединенная двигателестроительная (2008 год) корпорации, Объединенная судостроительная корпорация (2007 год). Для стимулирования разработки и производства высокотехнологичной промышленной продукции в 2007 году формируются государственные корпорации «Ростехнологии» и «Росатом».

Однако если в атомной промышленности и авиастроении данные стратегии оправдали ожидания, то в судостроении и других отраслях они не принесли видимых результатов.

В 2008 году Минпромэнерго России было упразднено, а на его основе воссоздано Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, существующее по настоящее время.

В ноябре 2008 года была принята разработанная Минэкономразвития России «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», содержащая меры по повышению конкурентоспособности отечественной промышленности, в том числе за счет развития науки, технологий и инноваций, поддержки как высокотехнологичных, так и базовых отраслей промышленности. Однако на момент принятия Концепции разразился мировой экономический кризис, и поэтому данная Концепция не в полной мере соответствовала сложившимся экономическим реалиям и нуждалась в серьезной переработке [5].

В 2010 году эта задача была поручена экспертному сообществу. Новая «Стратегия-2020» базировалась на концепции долгосрочного экономического роста на основе инноваций. Она практически не содержала конкретных инструментов, которые можно было бы отнести непосредственно к промышленной политике, а была лишь справочно-аналитическим документом. Вместе с тем многие из ее положений нашли отражение в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и в других нормативно-правовых актах последующего периода.

В 2009 году была принята Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации. В рамках сохранения промышленного потенциала предлагалось прежде всего поддерживать системообразующие предприятия, предприятия регионального значения, а также отдельные отрасли — оборонно-промышленный, агропромышленный и топливно-энергетический комплексы, транспорт. Принятие пакета антикризисных мер рассматривалось как переход к «ручному управлению» развитием промышленности [2].

Промышленная политика 2010-х годов характеризуется переходом от формирования стратегических и концептуальных документов к разработке конкретных инструментов поддержки промышленности. Утверждены ряд отраслевых госпрограмм по развитию авиационной, судостроительной, электронной и радиоэлектронной промышленности, фармацевтической и медицинской промышленности, а также межотраслевая государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». В данной госпрограмме преобладает отраслевой подход с выделением соответствующих отраслевых подпрограмм. Она позволила систематизировать весь набор имеющихся в промышленности мер [7].

В 2013—2015 годах появились инструменты промышленной политики «проектного типа». К ним относятся разработанные Минпромторгом России в 2013 году субсидии на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и на уплату части процентов по кредитам на

реализацию новых инвестиционных проектов в гражданских отраслях промышленности, а также регламентированные Федеральным законом от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» специальные инвестиционные контракты и государственные фонды развития промышленности [2].

Новым механизмом финансовой поддержки промышленности стал Фонд развития промышленности — институт развития, призванный содействовать процессам модернизации промышленности и импортозамещения. На сегодняшний день Фонд предоставил заемные средства предприятиям большинства отраслей российской промышленности.

В 2016 году запущен механизм создания региональных фондов и разработана совместная федерально-региональная программа займов. Фонд, помимо предоставления собственного финансирования, может осуществлять финансирование проектов совместно с региональными фондами развития промышленности, с которыми заключены соответствующие соглашения. По состоянию на 2017 год созданы 21 региональный фонд развития промышленности [3].

Перспективным инструментом можно считать и специальные инвестиционные контракты — особую форму договора, по которому инвестор обязуется создать либо модернизировать производство промышленной продукции на территории страны, а государство на срок проекта обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством в момент заключения договора. В условиях неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры специальный инвестиционный контракт может стать тем механизмом, который, с одной стороны, будет сдерживать уход инвесторов из российской юрисдикции, а с другой — стимулировать появление перспективных инвестиционных проектов, в том числе в тех отраслях промышленности, где наблюдается высокая зависимость от импорта [3].

Одним из ключевых событий 2017 года стало утверждение постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 2017 года № 425–8 государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса» (ГП ОПК). На предприятиях ОПК стало вестись техническое переоснащение, реконструкция части производственной и экспериментально-технологической базы. Начало осуществляться оказание государственной финансовой адресной поддержки в форме предоставления различного вида субсидий и государственных гарантий организациям ОПК. Продолжалась вестись работа по замещению и снижению зависимости от поставок продукции иностранного произ-

водства, применяемой для создания, производства и ремонта образцов вооружения, военной и специальной техники.

Проведенный анализ развития промышленной политики в стране позволяет говорить о том, что в течение семнадцати лет подходы к реализации промышленной политики претерпели существенные изменения. Если изначально промышленная политика рассматривалась как средство структурной перестройки промышленного сектора, то на современном этапе она представляет собой комплексную систему, направленную на достижение долгосрочного экономического роста, в том числе модернизации и повышения технологического уровня отраслей промышленности, поддержки перспективных инвестиционных проектов.

Нестабильность политической ситуации в 1990-х годах, усугублявшаяся неблагоприятными экономическими условиями, сказывалась на промышленной политике того времени, носившей отрывочный, непоследовательный характер. В 2000-х годах промышленная политика приобрела более устойчивый характер: были сформированы отраслевые стратегии, удалось реализовать некоторые весьма успешные проекты. Вместе с тем ресурсы, выделяемые на перестройку отраслей промышленности, часто были недостаточными.

В 2007–2008 годах внимание сосредоточилось на инновационной политике, которая должна была стать системной основой для преобразований в промышленности. Однако мировой финансовый кризис заставил вновь искать выход из неблагоприятной экономической ситуации.

За несколько лет — с 2012 по 2017 годы — удалось создать целый ряд новых инструментов промышленной политики: государственные программы, специализированные субсидии, механизмы специального инвестиционного контракта, государственные фонды развития промышленности, программы импортозамещения. Промышленная политика стала комплексом правовых, экономических мероприятий, генерируемых государством совместно с профессиональными заинтересованными сообществами, направленных на создание условий для прогрессивного развития национального промышленного производства [1].

Таким образом, промышленная политика обрела системность и в настоящий момент представляет собой достаточно стройную конструкцию. В то же время недостаточность финансовых средств для модернизации промышленности, отсутствие четких приоритетов промышленного развития создают препятствия для эффективной реализации промышленной политики.

Литература:

1. Бархатов В. И., Дьяченко О. В. Природа, содержание государственной промышленной политики // *Фундаментальные исследования*. — 2017. — № 10–3. — С. 555–559.
2. Бодрова Е. В., Гусарова М. Н. Эволюция промышленной политики в Российской Федерации. — М.: РЕГЕНС, 2015, 254 с.

3. Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2018 год и основных результатах деятельности за 2017 год, 207 с.
4. Кузнецов Б. В., Симачев Ю. В. Эволюция промышленной политики в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2016. Т. 2 № 22. С. 152–178.
5. Основные направления социально-экономической политики правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу / ЦСР. — М.: Центр стратегических разработок, 2008.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2020 г». от 28 августа 2003 г. № 1234-р.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2539-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»».

Подрядные торги в строительстве: проблемы и перспективы

Береженцева Ирина Олеговна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Березин Алексей Осипович, доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье раскрывается суть и процесс проведения подрядных торгов в сфере строительстве. Кроме этого, в статье отмечены существующие на сегодняшний день проблемы в организации и проведении подрядных торгов и разработаны направления их совершенствования.

Ключевые слова: подрядные торги, тендеры, госзаказ, тендерная документация.

Одной из широко распространенных форм размещения заказа на строительство в современных рыночных условиях являются подрядные торги. Такая система торгов в наши дни приобрела наибольшую актуальность. Это связано с тем, что она предоставляет возможность создавать конкурсные условия для претендентов на строительство, подбирать подходящую подрядную организацию и заключать с ней договор подряда на приемлемых условиях. Благодаря всему этому создается и поддерживается конкурентная среда на рынке строительных услуг, а также исключается возможность создания монополий.

Для того чтобы проводить подрядные торги инвестиционный проект должен иметь проектно-сметную документацию, технико-экономическое обоснование проекта или бизнес-план [7, с. 65].

Регламентация процесса проведения подрядных торгов осуществляется:

1. Общегражданским законодательством;
2. Федеральным законодательством;
3. Специальными нормами.

Исследованием этой темы активно занимались и занимаются как зарубежные, так и отечественные ученые. Например, Азриелян А. Н. приводит в своем экономическом словаре следующее определение понятию «подрядных торгов в строительстве». По его мнению, подрядные торги в строительстве являются одной из форм размещения заказов на возведение зданий, сооружений или какой-либо иной недвижимости посредством подбора претендентов на конкурсной основе. К числу таких претендентов относятся строительные, строительско-мон-

тажные, проектные и другие предприятия, осуществляющие свою деятельность в области строительства [1].

Как считает Асаул А. Н., подрядные торги в строительстве являются формой размещения заказов на строительство, которая предусматривает подбор подходящего подрядчика для выполнения строительных работ на конкурсной основе. Главным условием выступает способность выполнять работы в четко установленный срок [2].

Вахмистров А. И. считает, что в основу этой темы должны входить: равноправие, информационное обеспечение, взаимовыгодность и конкуренция. Но при этом автор рассматривал только государственные заказы (тендеры) [4].

Булей Н. В. считает, что подрядные торги целесообразней рассматривать с точки зрения повышения эффективности функционирования строительных компаний. Чем эффективнее будет функционировать строительная фирма, тем большей становится вероятность того, что она сможет выиграть тендер на возведение нового строительного объекта [3].

Исследованием подрядных торгов в строительстве активно занимается и ряд других авторов: Грахов В. П., Зеленцов Л. Б., Рыльков И. И. и т. д. Все эти исследователи выдвигают очень похожие определения. По их мнению, подрядные торги в строительстве представляют собой форму размещения заказа для выбора подходящего подрядчика, которые осуществляется на основе конкурса. Ключевые отличия в основном состоят только в критериях подбора победителя торгов.

Принимать участие в подрядных торгах могут:

- заказчик;
- организатор торгов;
- тендерный комитет;
- претенденты.

Проведение подрядных торгов и процедура их организации состоит из нескольких этапов:

1. Подготовка конкурса.
 - Разработка нормативной документации, технического задания, критериев отбора победителя
 - Создание конкурсной комиссии
 - Подготовка конкурсной документации.
2. Приглашение к участию в конкурсе
 - Извещение участников о проведении конкурса
 - Предоставление конкурсной документации
3. Сбор и вскрытие конкурсных заявок.
 - Получение конкурсных заявок от участников
 - Вскрытие конкурсных заявок тендерной комиссией
4. Оценка конкурсных заявок
 - Проверка на соответствие требованиям по форме
 - Проверка на соответствие квалификационным требованиям
 - Ранжирование заявок
5. Определение победителя
 - Выбор победителя
 - Подтверждение квалификации победителя
 - Присуждение и подписание договора
 - Объявление о результатах

Все затраты на организацию и проведение торгов возлагаются непосредственно на самого заказчика с отнесением их на стоимость строительства. В случае выявления в процессе торгов каких-либо нарушений их итоги будут считаться недействительными. Помимо этого, организатор торгов должен будет выплатить всем участникам солидную компенсацию [6, с. 157].

Необходимо отметить, что претендент, ставший победителем торгов и подписавший контракт, может провести вторичные торги на выполнение определенной части работ, предусмотренных договором. При вторичном проведении подрядных торгов все условия, предусмотренные заключенным контрактом, должны обязательно соблюдаться. Если в итоге проведения первичных подрядных торгов договор так и не был заключен (присужден какому-либо претенденту), то заказчик вправе провести повторные торги на этот же строительный объект с тем же предметом торгов.

Подрядные торги сегодня становятся одним из ключевых способов проверки конкурентной позиции и жизнеспособности строительной компании, а также фактором, стимулирующим функционирование всех участников инвестиционного процесса, в особенности подрядчика. Применение конкурсного подхода к получению заказов заставляет строительное предприятие приобретать и использовать современное оборудование и технологии, принимать на работу квалифицированных сотрудников, осваивать новые технологии управления.

Следует отметить, что функционирующая система оценки предложений не позволяет подрядным строительным компаниям заранее и с достаточной точностью оценивать свою конкурентную позицию и возможность победы в тех или иных подрядных торгах. Это в свою очередь обрекает претендентов на несение существенных расходов на участие в торгах, выкуп тендерной документации и т.д.

Также хотелось бы подчеркнуть, что в процессе проведения подрядных торгов между лицами, принимающими в них участие, весьма часто случаются споры, которые в свою очередь становятся причиной возникновения целого ряда различных проблем. Но и сама процедура проведения подрядных торгов обладает множеством недостатков. К главным из них относятся:

1. Продолжительность инвестиционно-строительного периода.
2. Качество выполнения работ. Очень часто подрядная организация, ставшая победителем торгов, не в состоянии надлежащим образом выполнить работу.
3. Стоимость. Как известно, строительная сфера является капиталоемкой отраслью. В связи с этим, несоблюдение обязательств, предусмотренных контрактом, могут привести к убыткам.
4. Неквалифицированные кадры.
5. Отсталость используемых технологий.

Очень сложно сразу решить все отмеченные выше проблемы, можно действовать поэтапно. Если первая проблема является практически нерешимой, то остальных можно избежать.

Следовательно, чтобы избежать непредусмотренных потерь и некачественного выполнения работ нужно:

1. Проверять качественно выполненные подрядной организацией работы. Отметим, что процесс проведения подрядных работ предусматривает проверку способностей подрядной организации. По нашему мнению, этому пункту следует уделять особое внимание. Помимо этого, на данной стадии необходимо принять во внимание и тот факт, способен ли подрядчик выполнить поставленную перед ним задачу в установленный срок. Большинство фирм, организующих торги, предпочитают сотрудничать с теми предприятиями, которые выполняют работы раньше установленного срока. Но, как известно, быстро — не значит качественно.
2. Выполнение работ с высоким качеством исполнения и в оговоренные сроки позволит уменьшить риски, которые связаны с невыполнением, предписанных в контракте обязательств.
3. Найм высококвалифицированных кадров поможет существенно облегчить выполнение работ. Но при этом стоит учитывать и тот факт, что в некоторых случаях и молодые сотрудники могут внести предложения, которые позволят предприятию «выйти совершенно на новый уровень».
4. Снабжение компании новейшим оборудованием и аппаратурой также даст возможность избежать целого ряда проблем.

По нашему мнению, дальнейшее совершенствование системы подрядных торгов в области строительства будет эффективным только в случае, если будет проведен ряд следующих мероприятий, а именно:

— разработана конкурентная стратегия строительной компании, направленная на получение подряда на основе конкурса;

— произведена оценка конкурентной позиции строительного предприятия на рынке подрядных работ с целью принятия решения о дальнейшем участии в подрядных торгах;

— создана действенная организационная система подготовки и участия строительного предприятия в торгах на базе профессионального управления.

Для создания организационной системы подрядных торгов, которая будет обладать большей эффективностью, в первую очередь следует подробно изучить проблемы, возникающие между их ключевыми участниками. Решение этой проблемы позволит разработать наиболее подходящий и эффективный вариант системы управления подрядными торгами в строительстве.

Литература:

1. Азрилиян А. Н. Экономический словарь. М.: Омега-Л, 2015
2. Асаул А. Н. Организация и проведение подрядных торгов в регионе. СПб.: Гуманистика, 2004 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>
3. Булей Н. В. Трансформация государственных закупок в строительстве в рамках перехода к контрактной системе. ISSN: 1999–2300 Экономика и предпринимательство, 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://naukarus.com/>
4. Вахмистров А. И. Организация и проведение международных подрядных торгов, 2014.
5. Сироткин Н. А., Ольховиков С. Э. Организация и планирование строительного производства: учебное пособие — Директ-Медиа, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/>
6. Чугунов В. И. Привлечение инвестиций в регионы посредством государственно-частного партнерства: проблемы, состояние, перспективы // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3 (ч. 2). — С. 156–159.
7. Чугунов В. И., Прокаева И. Г. К вопросу качества технико-экономического обоснования инвестиционного проекта // Финансы и кредит. 2013. № 27(555) — С. 64–69.

Международный опыт проведения подрядных торгов в строительстве

Береженцева Ирина Олеговна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Березин Алексей Осипович, доктор экономических наук, профессор

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье раскрывается суть и процесс проведения подрядных торгов в сфере строительстве в зарубежных странах. Кроме этого, в статье отмечены основные различия в проведении подрядных торгов в России и других странах.

Ключевые слова: *подрядные торги, тендеры, госзаказ, тендерная документация.*

Одной из широко распространенных форм размещения заказа на строительство в современных рыночных условиях являются подрядные торги. Такая система торгов в наши дни приобрела наибольшую актуальность. Это связано с тем, что она предоставляет возможность создавать конкурсные условия для претендентов на строительство, подбирать подходящую подрядную организацию и заключать с ней договор подряда на приемлемых условиях. Благодаря всему этому создается и поддерживается конкурентная среда на рынке строительных услуг, а также исключается возможность создания монополий.

В вопросе государственных нужд на внутреннем рынке практически во всех развитых странах важнейшим заказчиком продукции является государство.

Задача обеспечения эффективности проведения государственных закупок становится первостепенной благодаря их значительным объемам. Для того, чтобы обеспечить эффективность государственных закупок, необходимо добиться выполнения следующих условий:

- прозрачность закупочных процедур;
- экономичное расходование бюджетных средств;
- строгая отчетность ответственных за закупки лиц;
- справедливость в обеспечении доступа всех поставщиков к государственным заказам

Для формы управленческой технологии, которая используется при организации государственных закупок в развитых странах Запада, часто используют термин прокьюремент, который переводится как приобретение,

закупка, поставка или снабжение. Прокьюремент — совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов [1].

Заказчик должен обеспечить выполнение следующих важных этапов, входящих в Прокьюремент:

- 1) составление плана государственного заказа;
- 2) обоснование предложенной закупки;
- 3) регламентация государственного заказа;
- 4) размещение государственного заказа;
- 5) контроль за исполнением контракта.

Анализ системы госзакупок в разных странах осуществляется исходя из этапов данной системы в различных странах, а также оценки их эффективности.

Лидерами в области организации государственных закупок для различных секторов экономики и для нормального функционирования государственного аппарата являются такие страны, как США, Франция, Великобритания и Германия. Доля госзакупок составляет от 20 до 27% ВВП этих стран.

В данной статье будет рассмотрена практика управления системой государственных закупок в зарубежных странах — в США и в Германии. С помощью выделения наиболее важных аспектов зарубежного опыта и с точки зрения повышения эффективности размещения госзаказа, постараемся понять, насколько он может быть применим в российских условиях.

В 1972 году в США был принят первый закон по регулированию государственных закупок в стране. Схема проведения торгов, которую можно увидеть в настоящее время сложилась к 1984 году, когда был принят свод законов, называемый «Правила закупок для федеральных нужд».

Главным ответственным за правовое сопровождение закупочной политики и формирование контрактных систем государственных закупок подразделением является Управление политики федеральных закупок. Так же оно издает директивы и правила проведения федеральных закупок.

Уникальная государственная компания, называемая Федеральной Контрактной Системой (ФКС) является неотъемлемой частью государственных контрактов и государственных заказов. Её роль настолько велика, что государственный контракт на товары, услуги и выполнение НИОКР, согласно законодательству, принимается американскими коммерческими банками в качестве залогового документа, исполнение гарантий по которому обеспечивает Федеральная резервная система США. Федеральная контрактная система действует в соответствии с рядом правил, которые зафиксированы в своде законодательных и подзаконных актов. Они определяют требования в отношении порядка и процедур, которым должны следовать все федеральные органы при осуществлении закупок и размещении заказов. Этот свод правил получил название «Федеральные правила планирования, размещения и исполнения государственного заказа».

ФКС регулирует весь жизненный цикл заказа:

- планирование
- размещение
- исполнение

Предварительное планирование заказа обеспечивается специальными информационными ресурсами, например, федеральный портал FAAPS.

Государственный рынок, или «рынок государственных учреждений», составляют организации федерального правительства правительств штатов и местные органы, покупающие или арендующие товары, необходимые им для выполнения своих функций по отпавлению власти» является самым крупным и емким.

Национальную систему госзакупок США можно охарактеризовать с помощью таких моментов как:

- жесткий регламент проведения процедур, межведомственное сотрудничество и подконтрольность разрешают противодействовать коррупции;
- обширное применение методики планирования обеспечения государственных нужд;
- проведение конкурсных торгов по единой методике, внедрение библиотеки типовых контрактов и банка данных стандартных спецификаций (полезных свойств) приобретаемой продукции;
- применение различных механизмов контроля исполнения контрактов, процедуры приемки и оценки итогов, изучения эффективности обеспечения государственных (публичных) нужд и системы управления публичными поставками продукции;
- достижения публичной открытости и гласности всех контрактных процессов и их результатов обеспечиваются с помощью специализированных информационных ресурсов управления контрактными системами.

В состав Европейского союза на сегодняшний день входят 28 государств. Все страны имеют различный уровень развития и степень вовлеченности государства в экономическую деятельность, все это предполагает определенную специфику законодательного регулирования процесса государственного заказа в рамках данного экономического и политического европейского объединения.

Выделяют три уровня законодательного регулирования государственных закупок в Евросоюзе — это национальный уровень, законодательство самого ЕС и международный уровень, в большей степени связанный с Всемирной торговой организацией [3].

В Евросоюзе была принята стратегия «Европа-2020», которая определяет три фактора, влияющих на экономическое развитие:

- 1) развитие экономики на основе инноваций;
- 2) содействие развитию низкоуглеродной, ресурсосберегающей и конкурентоспособной экономики;
- 3) содействие высокой занятости.

Наибольшим опытом организации государственных закупок среди развитых стран Евросоюза обладает Германия. Система контроля за процедурами государственных закупок, действующая в Германии, отвечает требованиям

ЕС. Однако она отмечается особой спецификой, которая включает в себя две инстанции:

— апелляционную — в форме независимого учреждения

— судебную — в форме судебного органа.

Успешным нововведением в Германии можно считать возможность оспаривать размещение государственного заказа в суде. Для того, чтобы развивать и совершенствовать государственные закупки, постановления, выносимые обеими инстанциями, публикуются в открытом доступе [4].

В соответствии с законодательством Германии, государство, выступает в роли хозяйствующего субъекта. Оно обязано действовать в рыночных условиях, в конкурентной среде, то есть соблюдать те же юридические и экономические принципы, которые являются обязательными и для представителей частного сектора экономики. Государство изначально не имеет никаких особых полномочий и привилегий и конкурирует с представителями частного сектора, вместе с ними отслеживает изменения на рынке, а также информирует рынок о своих

потребностях, путем объявления конкурсов на закупку товаров (услуг). Гражданское право является основой регулирования споров для данного вида закупок. Федеральные, региональные и местные органы власти, а также подчиненные им учреждения и организации руководствуются в своей деятельности бюджетным правом. Главными принципами управления бюджетом являются принципы экономного расходования средств и сбалансированности бюджета. Счетные палаты федерации и регионов ежегодно проверяют соблюдение этих правил.

Таким образом, международный опыт государственных закупок представляет бесспорный интерес для разработки и внедрения новых подходов к организации отечественных госзакупок, поскольку выполнение экономических и социальных программ в стране, поощрение развития разных отраслей народного хозяйства, в т.ч. инновационных программ, поддержка продукции национальных производителей, а также регулирование некоторых социальных процессов осуществляется с помощью государственных закупок.

Литература:

1. Азрилиян А. Н. Экономический словарь. М.: Омега-Л, 2015
2. Асаул А. Н. Организация и проведение подрядных торгов в регионе. СПб.: Гуманистика, 2004
3. Смирнов В. И., Нестерович Н. В. Организация и проведение конкурсов на закупку продукции для федеральных государственных нужд: Учебно-методическое пособие для государственных служащих — М.: ГУ ВШЭ, 2002.
4. Семенова Ф. З., Борлакова М. Б., Боташева Л. С. Зарубежный опыт организации государственных закупок // *Фундаментальные исследования*. — 2016. — № 6–2. — С. 465–469.
5. Сироткин Н. А., Ольховиков С. Э. Организация и планирование строительного производства: учебное пособие — Директ-Медиа, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/>

Методика контроля расчетов с контрагентами в коммерческих организациях

Бобылева Анастасия Константиновна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

В настоящее время в условиях развития рыночных отношений большое внимание уделяется взаимоотношениям между организацией и ее контрагентами — кредиторами и дебиторами. Правильная организация расчетных отношений приводит к совершенствованию экономических связей, расчетно-платежной дисциплины.

Деятельность любой коммерческой организации связана с приобретением материалов, продукции, потреблением разного рода услуг, а также их реализацией.

Если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков.

Поэтому от того, насколько сроки предоставленного предприятию кредита соответствуют общим условиям его производственной и финансовой деятельности (например, сроку погашения дебиторской задолженности), зависит финансовое благополучие предприятия.

Кредиторская задолженность — это долги самого предприятия перед поставщиками и подрядчиками.

Дебиторская задолженность включает задолженность подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам.

По своей сути, дебиторская задолженность — это элемент оборотного капитала, сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц. Увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота организации.

Состояние расчетов с контрагентами влияет на платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия.

Правильный учет задолженностей позволяет судить о финансовом положении организации, о финансовых результатах ее деятельности и изменении в ее финансовом положении.

В условиях развитой рыночной экономики, организации сталкиваются с проблемой просроченной кредиторской задолженности.

Для решения такого рода проблемы следует применять шкалу уровней риска несвоевременности совершения платежей, определяемого исходя из условий договоров, заключаемых с контрагентами-кредиторами, что позволит наиболее эффективно планировать порядок и сроки погашения текущих обязательств перед контрагентами.

Шкала основана на оценке двух вспомогательных критериев, которые производятся на основании информации об условиях платежа в контракте:

1. Критерий, основанный на условиях оплаты (Куо), который рассчитывается по формуле 1.1:

$$K_{yo} = \frac{i}{365} \cdot a \quad (1.1), \text{ где}$$

i — % оплаты договора,

a — количество дней исполнения договора.

2. Критерий, основанный на просрочке платежа (Кпп).

Рассмотрим расчет критериев и применение шкалы уровней риска несвоевременности совершения платежей поэтапно.

Этап 1. Находим значение критерия, основанного на условиях оплаты.

Этап 2. Находим значение критерия, основанного на просрочке платежа.

Этап 3. Оцениваем рейтинг кредитора по бальной оценке.

4. Складываем значения из пункта 1 и 3.

5. На шкале уровней риска несвоевременности совершения платежей находим, в каком диапазоне находится наш коэффициент и принимаем решение, перед каким контрагентом-кредитором Общество должно в первую очередь исполнить обязательства.

Рассмотрим использование шкалы в действии.

Предположим, коммерческая организация заключила ряд договоров, по которым у организации имеется просрочка платежей на приобретение товаров, работ (услуг), которые предусматривают следующие условия (Этап 1):

1. ООО «Предприятие № 1» выставило платеж с условиями оплаты 15 процентов за 25 дней до исполнения договора (спецификации). Расчет критерия по данному договору будет выглядеть следующим образом:

$$1) K_{yo_1} = \frac{0,15}{365} * 60 = 0,24 \text{ (Предоплата за 60 дней).}$$

2. ООО «Предприятие № 2» выставило платеж с условиями оплаты 35 процентов за 45 дней до исполнения договора (спецификации). Расчет критерия по данному договору будет выглядеть следующим образом:

$$2) K_{yo_2} = \frac{0,35}{365} * 45 = 0,04 \text{ (Предоплата за 45 дней).}$$

И, предположим, Общество заключило договор с ООО «Предприятие № 3» на условиях пост оплаты в размере 50% по истечении 85 дней после исполнения договора (спецификации). Тогда расчет будет выглядеть следующим образом:

$$3) K_{yo_1} = \frac{0,5}{365} * (-0,85) = -0,04 \text{ (Пост оплата через 85 дней).}$$

Далее мы обращаемся к бальной оценке рейтинга кредитора, основанный на критерии просрочки платежа.

Выбираем тот бал, который соответствует сроку просрочки платежа от важности категории контрагента-кредитора. К первой категории относятся кредиторы, по которым суммы платежей минимальные до 100 тысяч рублей и условия договора не предусматривают штрафы и пени за просрочку оплаты платежей. Эта группа контрагентов наиболее многочисленная.

Вторая категория кредиторов включает в себя суммы платежей от 100 тысяч рублей до 500 тысяч рублей и после просрочки платежей кредиторы выставляют досудебные претензии.

Последняя группа контрагентов малочисленная, насчитывает просрочку платежей свыше 500 тысяч рублей и по условиям договора, кредиторы выставляют штрафы и пени (Этап 2,3).

Таблица 1. Балльная оценка рейтинга контрагента-кредитора

Категория контрагента-кредитора	Просрочка от 0–30 дней	Просрочка от 30 до 60 дней	Просрочка от 60 до 90 дней
1 категория	0,01	0,02	0,03
2 категория	0,02	0,03	0,04
3 категория	0,04	0,05	0,06

Сделаем оговорку, что Предприятие № 1 относится к 3 категории кредиторов, Предприятие № 2 относится ко второй группе кредиторов, Предприятие № 3 к первой категории.

Теперь рассчитаем получившиеся значения для каждого предприятия (Этап 4).

1. ООО «Предприятие № 1»:

$$0,24 + 0,04 = 0,28.$$

2. ООО «Предприятие № 2»:

$$0,04 + 0,03 = 0,07.$$

3. ООО «Предприятие № 3»:

$$(-0,04) + 0,03 = -0,01.$$

Теперь обратимся к разработанной шкале градации уровней риска (Этап 5).

Таблица 2. Шкала градации уровней риска несвоевременности совершения платежей

Уровень риска	Градация риска	Срок погашения
Высокий	Свыше 0,25	До 5 рабочих дней
Приемлемый	От 0,1 до 0,25	От 10 до 15 рабочих дней
Низкий	До 0,1	В течение месяца

На основе шкалы мы можем сделать выводы о том, что для Предприятия № 1 имеется высокий риск перед этим контрагентом и задолженность перед ним нужно погасить в срочном порядке. Для Предприятия № 2 приемлемый уровень риска и оплата этих платежей может быть отсрочена до 15 рабочих дней. Ну, а для Предприятия № 3 риск низкий и оплату можно совершить в течение месяца, но лучше с оплатой не затягивать.

В свою очередь само предприятие также может выступать кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции.

Состояние расчетов с дебиторами влияет не только на платежеспособность коммерческой организации, но и на инвестиционную привлекательность последней.

Правильный учет дебиторской задолженности позволяет судить о финансовом среде организации и ее изменениях.

У большинства коммерческих организаций в последнее время остро стоит проблема нехватки денежных средств для покрытия своих долгов.

На практике эти проблемы связаны с погашением дебиторской задолженности, потому что коммерческие организации не ведут работу по анализу и управлению дебиторской задолженности, что в дальнейшем может усугубить финансовое положение организации.

Для того, чтобы правильно организовать работу с дебиторами предложено использовать систему ранжирования контрагентов-дебиторов на категории исходя из удельного веса задолженности отдельного контрагента в общей системе задолженности.

Система представлена таблицей 1, которая включает в себя три категории дебиторов. Первую категорию будут составлять дебиторы, имеющие наибольший удельный вес, вторую — средний удельный вес, третью — наименьший удельный вес.

Таблица 3

Дебитор	Сумма задолженности в тыс. руб.	Удельный вес задолженности, %	Категория
ООО «Октан-Ойл»	2486	27,21	1
ООО «Вест-Ойл»	2256	24,69	1

Дебитор	Сумма задолженности в тыс. руб.	Удельный вес задолженности, %	Категория
АО агрофирма «Приазовье»	2085	22,82	1
Итого 1 категория	6827	74,71	1
ООО «Первая пожарная компания»	471	5,15	2
ИП Вешневский Н. Г.	450	4,92	2
ИП Федувкин А. В.	425	4,65	2
ООО «ГЕО Дон»	379	4,15	2
Итого 2 категория	1725	18,88	2
Прочие дебиторы	586	6,41	3
Итого 3 категория	586	6,41	3
Итого	9138	100,00	

Мы видим из таблицы 1, что около 75% дебиторской задолженности приходится на 1 категорию контрагентов-дебиторов.

Первую категорию составляют самые важные контрагенты-дебиторы и эта категория самая малочисленная, к ней коммерческая организация должна обращать внимание в первую очередь.

Дебиторы данной категории требуют особого подхода, а также постоянного контроля и мониторинга. Обществу следует регулярно давать оценку достоверности прогноза оплат.

Во вторую категорию входят наименее важные контрагенты-дебиторы, на их долю приходится менее 20% всей задолженности. К работе с данной категорией можно обращаться реже. К таким контрагентам-дебиторам следует уделять внимание с небольшой периодичностью.

Третья категория самая многочисленная группа дебиторов с незначительными суммами задолженностей. Уделять большого внимания данной группе нецелесообразно, так как результаты работы повлияют на общую сумму задолженности незначительно, по сравнению с трудозатратами, которые она потребует.

Структура ранжирования дебиторов представлена рисунком 1.

Ранжирование дебиторской задолженности по удельному весу

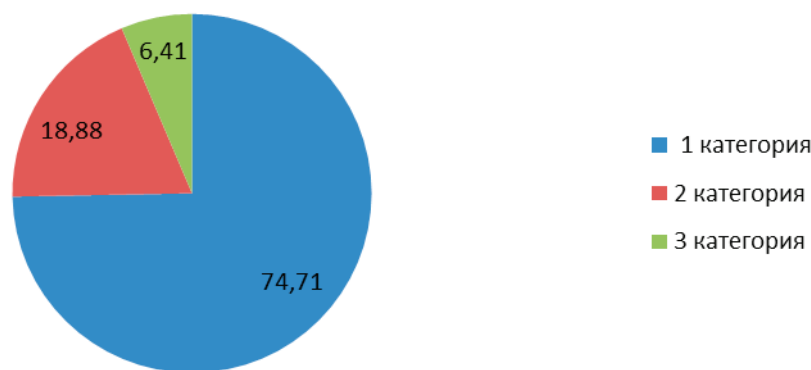


Рис. 1. Ранжирование дебиторов коммерческой организации по удельному весу

Контролировать дебиторскую задолженность коммерческим организациям необходимо и для анализа, и для получения информации по должникам. Данный контроль необходим руководству для того, чтобы оно могло представлять себе реальное состояние оборотных средств на определенный период времени, так как долги со стороны контрагентов-дебиторов могут грозить организации финансовыми потерями и рисками утраты материальных ценностей.

Литература:

1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — М.: Инфра-М. — 2012—366 с.

2. Богомолов А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. — 2015. — №5. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Брунгильд С. Г. Управление дебиторской задолженностью. — М.: Книжкин Дом Астрель. — 2015. — 240 с.
4. Климова Н. В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2011. — №5. — С. 3–9.
5. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. — 2015. — № 3. — С. 25–28.
6. Малкин О. Управление задолженностью. Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. — М.: Вершина. — 2014. — 162 с.
7. Мельникова Л. А., Рубцова Ю. В. Учет и анализ дебиторской задолженности // Современный бухучет. — 2013. — №5. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Планирование внутреннего аудита расчетов с контрагентами в коммерческих организациях

Бобылева Анастасия Константиновна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Планирование внутреннего аудита — это самостоятельный и обязательный этап.

Главное значение планирования внутреннего аудита расчетов с контрагентами — получение достаточного и качественного количества информации, которое позволит сформировать объективное мнение о достоверном учете кредиторской и дебиторской задолженности.

Составляя общий план и программу внутреннего аудита расчетов с контрагентами, Общество обязано учитывать требования федерального правила стандарта аудиторской деятельности «Планирование аудита».

До составления общего плана, должностное лицо, на которое возложена функция проведения аудита обязано:

- оценить эффективность системы внутреннего контроля Общества и произвести оценку ее надежности для планирования объема аудиторских процедур по существу;
- установить приемлемый уровень существенности и аудиторского риска, при которых аудиторская организация будет считать бухгалтерскую отчетность достоверной, что также позволит выявить значимые для аудита области и необходимые аудиторские процедуры по существу.

Должностному лицу необходимо придерживаться определенных действий при составлении плана и программы аудита, а именно:

1. Знать учетную политику Общества и систему бухгалтерского учета.
2. Провести анализ эффективности системы внутреннего мониторинга отчетности.
3. Конкретизировать пределы значимых показателей.
4. Построить модель выборки для аудиторского обследования.
5. Разработать программу аудита с установленными сроками выполнения каждой операции.

Блок-схема «Планирование внутреннего аудита расчетов с контрагентами» Общества представлена рисунком 1.

В первом пункте блока-схемы «Составление плана внутреннего аудита расчетов с контрагентами» должностное лицо указывает перечень планируемых работ, период проведения, ответственных лиц и примечания в ходе выполнения плана.

Составленный план лан служит руководством в осуществлении программы внутреннего аудита расчетов с контрагентами.

В процессе внутреннего аудита Общества могут возникать основания для пересмотра отдельных положений плана. Вносимые в план изменения, а также причины изменений должностному лицу следует подробно документировать.

На основе составленного плана внутреннего аудита должностным лицом разрабатывается и составляется программа проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами. Программа внутреннего аудита расчетов с контрагентами представляет собой развитием составленного плана аудита и представляет собой детальный перечень содержания аудиторских процедур, необходимый для практической реализации плана внутреннего аудита расчетов с контрагентами. Составленная таким образом программа для проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами служит подробной инструкцией, а также средством контроля качества работы.

Должностному лицу следует:

- документально оформить программу внутреннего аудита расчетов с контрагентами;
- обозначить номером (кодом) каждую аудиторскую процедуру, чтобы в процессе работы делать ссылки на них в своих рабочих документах.

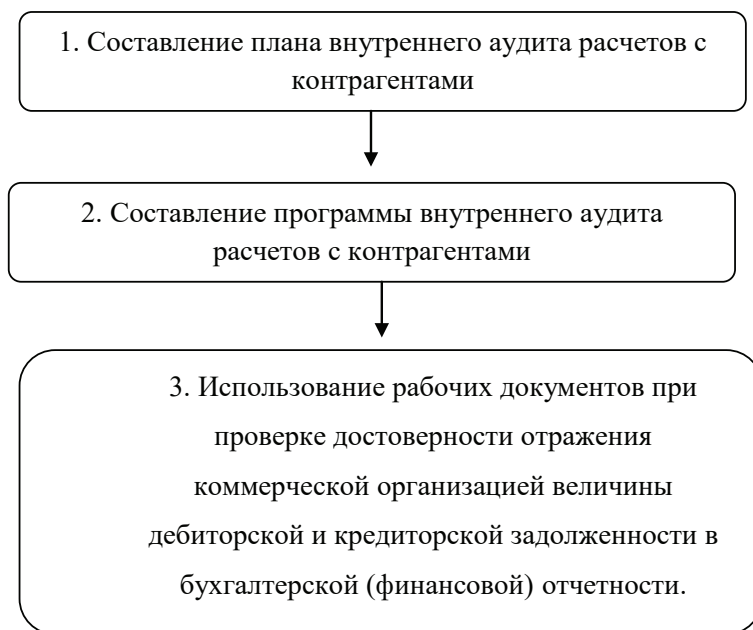


Рис. 1. Блок-схема «Планирование внутреннего аудита расчетов с контрагентами»

Аудиторская программа внутреннего аудита расчетов с контрагентами выступает средством контроля аудиторских процедур и проводится в виде тестов.

Тесты — совокупность действий, предназначенных для сбора необходимой информации и направленных на выявление существенных недостатков средств контроля экономического субъекта.

В зависимости от изменений условий проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами и результатов аудиторских процедур программа внутреннего аудита может пересматриваться. Причины и результаты документируются.

Фактическим материалом для составления внутреннего аудиторского отчета являются выводы должностного лица — аудитора по каждому разделу аудиторской программы.

При разработке программы аудита необходимо:

- заложить как можно больше процедур аудиторского контроля, перечень операций, предусмотренных планом;
- предусмотреть справочный материал по составлению графика работ и контроля выполненных работ.
- программу целесообразно подразделять по разделам бухгалтерского учета;
- установить связь между каждым разделом программы.

После утверждения программы внутреннего аудита, должностное лицо обязано приступить к внутреннему аудиту участка расчетов с контрагентами.

В целях эффективного проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами были разработаны рабочие документы при проверке достоверности отражения коммерческой организацией величины дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности на основе разработанной шкалы уровней риска

несвоевременности совершения платежей и системы ранжирования контрагентов-дебиторов на категории исходя из удельного веса задолженности отдельного контрагента в общей сумме задолженности.

Рассмотрим разработанные рабочие документы аудитора при анализе дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 1).

Данный документ составлен исходя из условий шкалы уровней риска несвоевременности совершения платежей, определяемого исходя из условий договоров, планировать порядок и сроки погашения текущих обязательств перед контрагентами (табл. 2).

Данный рабочий документ составлен исходя из ранжирования дебиторов на категории исходя из удельного веса задолженности отдельного контрагента в общей системе задолженности и сроках просрочки платежей контрагентами-дебиторами.

И третий рабочий документ представлен в таблице 3. Его название «единый» исходит из того, что информация о дебиторской и кредиторской задолженности содержится в одном документе.

Существует определенный порядок проведения внутреннего аудита кредиторской и дебиторской задолженности.

Процесс начинается с совещания должностного лица, проводимого аудит с начальником и работниками участка расчетов с контрагентами. На общем совещании производятся разъяснения задач и способов проверки, уточняются детали намеченного плана внутреннего аудита расчетов с контрагентами.

При проведении внутреннего аудита расчетов с контрагентами производится сбор аудиторских доказательств с помощью:

- опросов;

Таблица 1. Рабочий документ аудитора при проверке достоверности учета кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Показатель кредиторской задолженности	Всего конец периода	в том числе по срокам просрочки платежа			Примечания
		0–30	30–60	60–90	
1. Расчеты с поставщиками и подрядчиками 1 категории					
1.1 Предприятие № 1					
1.2 Предприятие № 2					
1.3 Предприятие № 3					
2. Расчеты с поставщиками и подрядчиками 2 категории					
2.1 Предприятие № 1					
2.2 Предприятие № 2					
2.3 Предприятие № 3					
2. Расчеты с поставщиками и подрядчиками 3 категории					
3.1 Предприятие № 1					
3.2 Предприятие № 2					
3.3 Предприятие № 3					

Таблица 2. Рабочий документ аудитора при проверке достоверности учета дебиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Показатель дебиторской задолженности	Всего конец периода	Удельный вес, %	в том числе по срокам просрочки платежа			Примечания
			0–30	30–60	60–90	
1. Расчеты с покупателями и заказчиками 1 категории						
1.1 Предприятие № 1						
1.2 Предприятие № 2						
1.3 Предприятие № 3						
2. Расчеты с покупателями и заказчиками 2 категории						
2.1 Предприятие № 1						
2.2 Предприятие № 2						
2.3 Предприятие № 3						
2. Расчеты с покупателями и заказчиками 3 категории						
3.1 Предприятие № 1						
3.2 Предприятие № 2						
3.3 Предприятие № 3						

- изучения необходимых документов;
- проведения наблюдения.

При осуществлении внутреннего аудита с контрагентами обязательно проверяют:

- по всем ли поставкам и отгрузкам имеются подписанные договоры с контрагентами;
- обоснованно ли отнесены суммы к числу кредиторской и дебиторской задолженности;
- анализируются корреспонденции счетов при отражении операций по 60, 62 и 76 счетам бухгалтерского учета;
- проводится сверка аналитики с данными журналов-ордеров и баланса.

Все данные проверки фиксируются на бумажном носителе формата А4, заверенного печатью Общества. Фиксируемые формулировки должны быть конкретными.

При осуществлении аудита с контрагентами обязательно проверяют:

- по всем ли поставкам и отгрузкам имеются подписанные договоры с контрагентами;
- обоснованно ли отнесены суммы к числу кредиторской и дебиторской задолженности;
- анализируются корреспонденции счетов при отражении операций по 60, 62 и 76 счетам бухгалтерского учета;
- проводится сверка аналитики с данными журналов-ордеров и баланса.

Таблица 3. Единый рабочий документ при проверке достоверности отражения коммерческой организацией величины дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Наименование дебитора/кредитора	Категория дебитора/кредитора	За что числится задолженность	Дата начала задолженности	Сумма задолженности, тыс. руб.		Документ, подтверждающий задолженность
				ДЗ	КЗ	
АО агрофирма «Приазовье»	1 категория	Поставка ДТ	01.07.2018	2085		Акт сверки № 1 от 01.11.2018
ООО «Форум»	2 категория	Оказанные услуги	01.09.2018		1075	Акт сверки № 2 от 01.11.2018

Литература:

1. Аудит предприятия: Методология аудиторской проверки хозяйственно-финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие (Сост. В. В. Нитецкий, Н. Н. Кудрявцев. — М.: Дело, 2015.
2. Андреев В. Д. Практический аудит. Справочное пособие. — М.: Экономика, 2013 г.
3. Белобжецкий И. А. Бухгалтерский учет и внутренний аудит. ч. 1 и 2. — М.: Бухгалтерский учет. — 2011.
4. Бычкова С. М. Доказательства в аудите. — М.: Финансы и статистика, 2015.
5. Воронина Л. И. Основы бухгалтерского аудита: Учебное пособие, в 2-х частях. — М.: «Изд. ПРИОР», 2010.
6. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит: Учеб. пособие. — М.: Инфра-М., 2012.
7. Справочно-правовая система «Консультант плюс.

Роль анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией

Бондаренко Анна Алексеевна, студент

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева

Данная статья раскрывает место и особенности проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией. При этом в контексте раскрытия особенности проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией были обозначены его (анализа) направления и этапы.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерская финансовая отчетность, ликвидность, организация, отчет о финансовых результатах, платежеспособность, предприятие, финансовое положение, финансовая устойчивость, экономический субъект.

На современном этапе финансовые аспекты функционирования организаций особенно актуальны, поэтому укрепление экономико-финансовых позиций, раннее обнаружение и предотвращение признаков банкротства являются ключевыми предпосылками, связанными с выживанием и постепенным переходом организации к уверенному будущему развитию. В системе управления диагностика экономико-финансового положения организаций играет особую роль. Нужно адекватно поставить «диагноз», и на самых ранних стадиях для своевременного применения возможностей ее нейтрализации, и в ходе финансового менеджмента, обнаружить «узкие» места в экономико-финансовых позициях организаций. При этом проблема проведения диагностики в системе управ-

ления относится к перечню слабо изученной в российской экономической науке и науке управления.

Анализ финансового положения, как часть экономического анализа, является системой конкретных знаний, связанных с изучением финансового положения предприятия и его финансовых результатов.

При помощи проведения систематического анализа финансового положения может быть разработана эффективная система планирования и прогнозирования, а также сделана рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности организации, что особенно актуально в современных экономических условиях [4, с. 164].

Как правило, анализ финансового положения предприятия осуществляется на основе данных его бухгалтерской

отчетности, являющейся совокупностью соответствующих форм 1–4 (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменении капитала и отчет о движении денежных средств).

Бухгалтерская отчетность выступает в качестве основы для проведения глубокого анализа финансового положения. Кроме того, бухгалтерская отчетность предприятия является инструментом, который позволяет

объективно оценить ключевые показатели имущественного и финансового положения, о финансовых результатах деятельности организации. Это обеспечит привлечение новых бизнес-партнеров, инвесторов и потенциальных кредиторов.

На рисунке 1 представлены основные направления проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией.

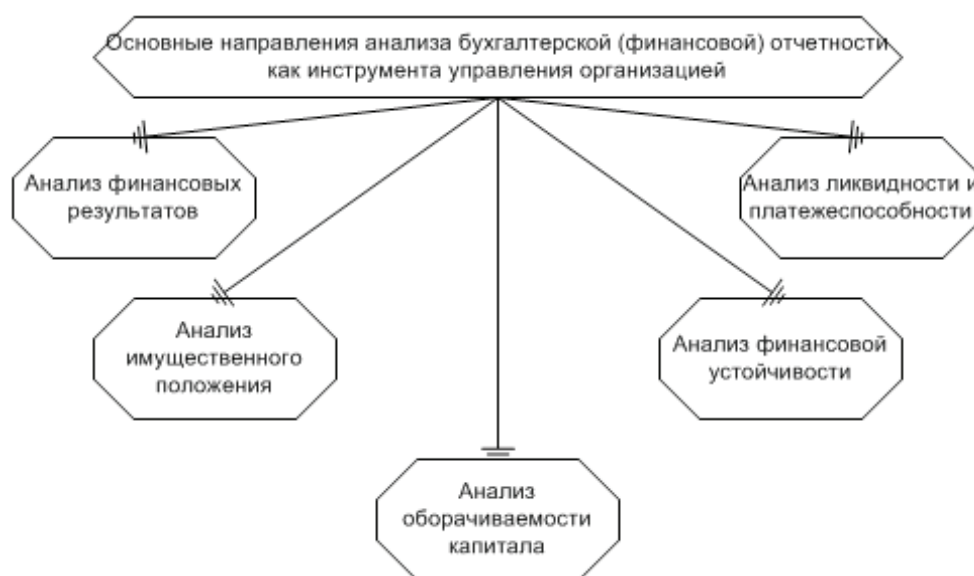


Рис. 1. Основные направления проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией

Конечная цель анализа финансового положения заключается в определении того, как, когда и где применять и использовать имеющиеся ресурсы с целью максимизации эффективности их применения. Для достижения данной цели требуется решить следующие задачи:

1) на базе исследования причинно-следственной взаимосвязи между разными параметрами производственной, экономико-финансовой деятельности предприятия оценить выполнение установленного плана, связанного с поступлением финансовых ресурсов и их применением для улучшения финансового положения экономического субъекта;

2) осуществить прогнозирование потенциальных финансовых результатов и рентабельности, которые предприятие может достичь, исходя из реальных условий деятельности и наличия ресурсов;

3) осуществить моделирование финансового состояния при различных вариантах применения ресурсов.

Анализ финансового положения характеризуется рядом проблем, которые требуют своевременного разрешения. В совокупности они определены разной терминологией исследуемых параметров, проблемой идентификации, группировки статей бухгалтерского баланса и иных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта для потребностей их анализа, несовер-

шенной юридической средой и минусами отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности.

Общепринято ограничивать анализ денежных потоков мониторингом отчета о движении денежных средств, а также расчетом и оценкой соответствующих коэффициентов [3, с. 31–34; 5, с. 45–49].

Но информация, содержащаяся в публичной бухгалтерской отчетности, подразумевает возможность исчисления таких коэффициентов раз в год, что нивелирует такой анализ, поскольку невозможно построить динамическую картину результатов такого анализа в разрезе месяцев на основе годовой бухгалтерской отчетности.

В современной практике анализ финансового положения предприятия осуществляется путем проведения коэффицентного анализа. Такой анализ характеризуется возникновением значительного количества неточностей в ходе оценки финансового положения.

Для повышения его объективности финансистам нужно в большей мере принимать в учет технический, технологический компонент при анализе, анализировать планово-фактические показатели реализации производственной программы, проводить оценку незавершенного производства, осуществлять более подробный анализ затрат, в том числе в разрезе отдельных структурных подразделений и видов продукции.

Кроме того, в ходе оценки платежеспособности предприятия, а также его финансовой устойчивости как основных направлений анализа финансового состояния, нужно учитывать специфику деятельности того или иного предприятия.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности позволяет в своевременном режиме выявлять и устранять минусы финансово-экономической деятельности, способствует обнаружению резервов, связанных с улучшением финансового положения экономического субъекта и сведении к минимуму финансовых рисков.

Внешними пользователями результатов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций являются банковские учреждения, инвесторы, кредиторы, поставщики и подрядчики, клиенты, персонал, госорганы власти, НКО и т.д.

Внешние пользователи вправе знакомиться с показателями годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности и получать ее копии с покрытием издержек, связанных с его копированием.

Внутренними пользователями результатов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией являются: руководство; менеджмент разных уровней; учредители, участники и собственники имущества экономического субъекта.

Все они обладают какими-либо потребностями в данных об организации для ее исследования. Например, банкиры и кредиторы заинтересованы в данных, дающих возможность определить целесообразность выдачи кредита, условия его выдачи, определить риск по степени возвратности кредита и покрытия процентов по нему. В этой связи особую важность приобретает анализ ликвидности

и платежеспособности организации, проводимого по двум направлениям — это оценка абсолютных показателей ликвидности оценка относительных показателей ликвидности (коэффициентный анализ).

На рисунке 2 представлены сопоставляемые параметры при оценке абсолютных показателей ликвидности экономических субъектов.

А, например, органы ФНС России используют данные, содержащиеся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, для воплощения своего права (как кредитор и прокурор) согласно нормам Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] на обращение в судебные органы с требованием о признании должника банкротом из-за неисполнения финансовых обязательств.

В виде критерия для определения неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса неплатежеспособных экономических субъектов выступает уровень их ликвидности и финансовой устойчивости.

Кроме того, сам экономический субъект заинтересован в наличии надежных партнеров, обращаясь к чтению их бухгалтерской (финансовой) отчетности и отчетности будущих вероятных контрагентов [2, с. 419–421; 7, с. 79–87].

Таким образом, резюмируя итоги данной статьи, необходимо отметить, что бухгалтерская (финансовая) отчетность как инструмент управления организацией организации, призвана давать широкое представление для своих пользователей о своем экономическом положении с помощью показателей, получаемых в результате проведения анализа финансовых результатов, имущественного положения, оборачиваемости капитала, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.



Рис. 2. Сопоставляемые параметры при оценке абсолютных показателей ликвидности экономических субъектов [6, с. 55–58]

Литература:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 1.07.2018 № 175-ФЗ).
2. Зайченко, Ю. С. Финансовая отчетность как инструмент управления деятельностью организации / Ю. С. Зайченко // Молодой ученый. — 2017. — № 2. — С. 419–421.
3. Кириллова, Т. С. Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций / Т. С. Кириллова // Проблемы экономики. — № 6. — 2013. — С. 31–34.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 511 с.
5. Ковалева, Н. А. Актуализация подходов к применению традиционных методов и приемов финансового анализа организации / Н. А. Ковалева, А. В. Скирта, А. Н. Матвеев // Современная актуарная наука, страхование и финансы: сборник научных трудов по материалам I Междунар. науч. — практ. Конференции 31 октября 2016 г. Казань: НОО «Профессиональная наука», 2016. — С. 45–49.
6. Лягошина, Е. М. Методика оценки платежеспособности и ликвидности предприятия / Е. М. Лягошина // В сборнике: Финансы и страхование Сборник статей научно-практического семинара. — 2017. — С. 55–58.
7. Семенов, В. И. Управленческие решения: нестандартные методы и подходы / В. И. Семенов // Справочник экономиста. — 2015. — № 12(150). — С. 79–87.

Понятие и состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организации

Бондаренко Анна Алексеевна, студент

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева

Данная статья раскрывает сущность и формы бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. В статье представлены методологические и нормативно-правовые аспекты формирования форм отчетности организации. Кроме того, в статье описано предназначение действующих форм бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Ключевые слова: баланс, бухгалтерский учет, бухгалтерская финансовая отчетность, Минфин, организация, отчет о финансовых результатах, предприятие, положение, приказ, экономический субъект.

Актуальность рассматриваемой в данной статье темы обуславливается стремительным развитием рыночных взаимоотношений, потребностью в принятии своевременных управленческих решений, для чего требуются достоверные и точные данные, которые можно получить, обладая хорошо налаженной системой экономического и финансового анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Под бухгалтерской отчетностью экономических субъектов принято понимать перечень взаимосвязанных параметров, призванных отражать имущественные и финансовые позиции экономического субъекта на определенный период времени и итоги его бизнес-деятельности за отчетный временной период. Развитие отечественной учетной мысли, и национальная политическая специфика оказали влияние на характер нормативно-правовых документов относительно требований, предъявляемых к бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, а также на ее суть и цели.

Основное требование, предъявляемое к бухгалтерской отчетности на современном этапе, состоит в обязательности содержания в ней информации достоверного и полного характера об имущественных и финансовых положе-

ниях экономического субъекта, о его изменениях и итогах его бизнес-деятельности.

При формировании информационного массива о финансово-экономических результатах требуется руководствоваться, например, положениями, которые содержатся в Положении по бухгалтерскому учету (далее — ПБУ) 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», по которым должны соблюдаться следующие ниже представленные принципы и требования [4]:

1. Бухгалтерские отчеты обязаны предоставлять надежные и полные данные о финансовом положении экономического субъекта, финансовых итогов его функционирования и изменений в его финансовых позициях. Бухгалтерские отчеты считаются надежными и полными, если они были заполнены по правилам бухгалтерского учета;

2. Формируя бухгалтерские отчеты, экономические субъекты обязаны соблюдать нейтралитет в контексте формирования данных, т.е. удовлетворение интересов всех групп пользователей бухгалтерских данных в одностороннем порядке должно быть исключено.

Данные не нейтральны, если путем выбора или представления создается влияние на управленческие решения

и пользовательские оценки для достижения предопределенных итогов или последствий;

3. Бухгалтерские отчеты экономического субъекта должны состоять из параметров функционирования всех структурных подразделений (в т.ч. подразделений, которые числятся на отдельных балансах);

4. Компания обладает бухгалтерским балансом, отчетом о финансовых результатах и пояснениями к ним с придерживанием их содержания и формы в последовательном режиме от одного периода времени к иному;

5. На каждом числовом параметре бухучета и финансовых отчетов, помимо отчета, сделанного в ходе первого отчетно-временного периода, данные хотя бы через 2 года должны быть обеспечены информацией о финансовых позициях предыдущего временного периода;

6. Бухгалтерские отчеты должны составляться на государственном (русском) языке и в валюте РФ.

П. 1 ПБУ 4/99 задает перечень, содержание и методологию формирования параметров бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, за исключением кредитно-финансовых учреждений и учреждений, находящихся в государственной (муниципальной) собственности. Данное положение не используется при формировании отчетных финансовых показателей для внутренних целей и для органов Росстата, для кредиторов и для прочих целей, если в правилах формирования данной отчетности и информации не предполагается применение ПБУ 4/99.

П. 3 ПБУ 4/99 определяет, что это Положение используется Минфином РФ при установлении:

- типовых форм бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и инструкции в отношении порядка и формирования их отчетности;
- упрощенного порядка разработки бухгалтерской (финансовой) отчетности для представителей малого бизнеса и НКО;
- специфики разработки сводной бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- специфики разработки бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации или ликвидации экономических субъектов;
- специфики разработки бухгалтерской (финансовой) отчетности страховыми компаниями, НПФ; профессиональными участниками рынка ценных бумаг и прочими учреждениями, занимающимися финансовым посредничеством;
- порядка публикации бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов.

Согласно п. 5 ПБУ 4/99 бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, приложений к ним и пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральным законом подлежит обязательному аудиту.

Приказ Минфина России от 2.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»

(в действующей редакции 2018 г.) [3] определяет содержание форм бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов. В состав главных форм бухгалтерской отчетности экономических субъектов входит «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменении капитала», «Отчет о движении денежных средств», «Пояснительная записка» и «Аудиторское заключение» [1].

Но на базе ст. 14 закона № 402-ФЗ [2] обязательно в состав бухгалтерской отчетности экономических субъектов входит «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» и «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах».

П. 13 ПБУ 4/99 говорит о том, что при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов за отчетный год принимается календарный год в период с 01.01 по 31.12 включительно.

Баланс бухгалтерский — это табличный вариант отражения финансовых показателей организации на определенную дату. В самом широко распространенном в РФ виде баланс бухгалтерский состоит из двух равных по сумме частей, в одной из которых показано то, что имеет организация в денежном выражении (актив баланса), а в другой — за счет каких источников это приобретено (пассив баланса). В основе данного равенства лежит отражение имущества и обязательств способом двойной записи на бухгалтерских счетах.

Баланс бухгалтерский, составленный на определенную дату, позволяет оценивать текущее финансовое состояние организации, а сопоставление данных бухгалтерского баланса, составленного на разные даты, — проследить изменение ее финансового состояния во времени. Большое разнообразие видов бухгалтерского баланса обуславливается различными причинами: характером информации, на базе которых формируется бухгалтерский баланс, временем его фактического составления, функциональным назначением, способом отражения информации и набором иных факторов.

На рисунке 1 представлена структура бухгалтерского баланса. Используемая для официальной отчетности в РФ форма бухгалтерского баланса представляет собой таблицу, разделенную на две части: актив и пассив баланса. Итоговые суммы актива и пассива баланса должны быть равны.

Форма отчетности «Отчет о финансовых результатах» была установлена Минфином в 2012 г. Структура данного документа позволяет исчислить все виды прибыли предприятий в следующей последовательности (согласно строкам Отчета):

Валовая прибыль (строка 2100) = строка 2110 — строка 2120 (1)

Прибыль от продаж (строка 2200) = строка 2100 — строка 2210 — строка 2220 (2)

Прибыль до налогообложения (строка 2300) = строка 2200 + строка 2310 + строка 2320 — строка 2330 + строка 2340 — строка 2350 (3)



Рис. 1. Структура бухгалтерского баланса

Чистая прибыль (строка 2400) = строка 2300 — строка 2410 +/- строка 2430 +/- строка 2450 — строка 2460 (4)

Ключевым стандартом, регулирующим порядок формирования финансовой отчетности экономических субъектов по МСФО, является МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», в котором обозначены критерии ее соответствия правилам МСФО, а также перечисленные в таблице 1 требования [5].

Согласно п. 8 МСФО (IAS) 1 в состав полного комплекта финансовой отчетности входит баланс, отчет

о прибылях и убытках, отчет об изменениях в собственном капитале, отчет о движении денежных средств и примечания.

Таким образом, резюмируя итоги данной статьи, необходимо отметить, что бухгалтерская (финансовая) отчетность организации, имея в своем составе шесть основных, в т.ч. три обязательных формы, призвана давать широкое представление для своих пользователей о своем экономическом положении.

Таблица 1. Требования к формированию финансовой отчетности экономических субъектов по МСФО

№ п/п	Наименование требований	Описание требований
1	Требование полноты (ТП)	Данные в отчетности должны быть полными с учетом существенности и издержек на ее формирование.
2	Требование своевременности (ТС)	Отражение в своевременном режиме данных в отчетности с учетом балансирования между уровнями уместности и надежности данных.
3	Требование осмотрительности (ТО)	ТО — это осторожность в формировании мнений, требуемых при проведении расчетов в условиях неопределенности.
4	Требование приоритета содержания перед формой (ТПСПФ)	Операции и иные события должны быть учтены и представлены в согласно их сути и экономической реальности, а не только согласно правовой форме.
5	Требование непротиворечивости (ТН)	ТН в МСФО не определено.
6	Требование рациональности (ТР)	ТР в части ведения учета в МСФО не определено. Но в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности есть положение о нужности балансирования между выгодами, получаемыми от данных и издержками на их сбор.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 23.04.2018 № 112-ФЗ).
2. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 31.12.2017 № 481-ФЗ).
3. Приказ Минфина России от 2.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. Приказа Минфина России от 6.03.2018 № 41н).
4. Приказ Минфина РФ от 6.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» (в ред. изменений, внесенных Решением Верховного Суда РФ от 29.01.2018 № АКПИ17–1010).
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Методы государственного регулирования агропромышленного комплекса России

Бурлай Илья Сергеевич, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрены основные методы государственного регулирования агропромышленного комплекса России. Определено содержание государственного регулирования и его понятие. Выявлены конкретные направления деятельности государства в агропромышленной сфере, а также представлены ее принципы.

Ключевые слова: государственное регулирование, агропромышленный комплекс, прямые и косвенные методы, сельское хозяйство, функции государства.

Одним из важнейших элементов государственного регулирования экономики России является координация политики в отношении агропромышленного комплекса (АПК). Вне зависимости от типа экономической системы страны невозможно абсолютное саморегулирование своей деятельности субъектами хозяйственных отношений — в той или иной мере государство в любом случае будет вмешиваться в экономические процессы с целью предотвращения кризисов и других серьезных деформаций [1].

Так, используя различные методы административного и экономического, прямого и косвенного регулирования, государство способствует стабилизации экономических отношений и сохранению совершенной конкуренции на рынке. В России в основе государственного управления АПК лежит совокупность принципов саморегулирования рынка при активном участии государственных органов в протекающих экономических процессах.

Приоритетные направления государственного вмешательства в агропромышленный комплекс непосредственно связаны с основными задачами этой отрасли. В качестве первоочередной задачи, стоящей перед АПК, как правило, выделяют удовлетворение потребности населения в продуктах сельскохозяйственного производства, обеспечение продовольственной безопасности населения. Еще одна важная цель функционирования агропромышленного комплекса — увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции при одновременном снижении издержек. Большое значение в развитии АПК играют инновации — речь в данном случае идет не только о технологиях, применяемых при изготовлении продукции, но

и совершенствовании методов организационно-экономического управления — стимулирование развития инновационной сферы непосредственно связано с повышением конкурентоспособности отечественного производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

По оценкам ООН к середине XXI века человечество столкнется с глобальной проблемой нехватки продовольствия, так как численность населения стремительно увеличивается, а плодородные земли, пригодные для сельского хозяйства, распределены крайне неравномерно среди населения планеты. Именно поэтому стоит обратить особое внимание на проблемы развития данной отрасли АПК, увеличив производство примерно на 75% [3]. Указанные данные служат еще одним обоснованием необходимости государственного регулирования агропромышленного комплекса для обеспечения безопасности национальной экономики.

На обязанность государства осуществлять регулирование экономической сферы указывает также международное законодательство. Так, согласно ст. 7 Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 года «Каждое государство несет основную ответственность за содействие экономическому, социальному и культурному развитию своего народа». При этом указано, что на государство возлагается ответственность за выбранные цели и средства развития, рациональное использование ресурсов страны, проведение прогрессивных реформ, в том числе в экономической сфере [8].

Тезисы, обозначенные в Хартии экономических прав и обязанностей государств, находят свое подтверждение и в национальном законодательстве. В Федеральном за-

коне от 14 июля 1997 г. «О государственном регулировании агропромышленного производства» (который утратил силу на данный момент) государственное регулирование агропромышленного комплекса определялось как «экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая рыбу и морепродукты, а также на производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение агропромышленного производства» [6]. Фактически государственное регулирование подразумевает эффективное применение различных правовых механизмов для достижения целей социально-экономического курса государства [9, с. 19].

Хотя определение понятия «государственное регулирование» достаточно редко указывается в законодательных актах, в научных работах многих авторов встречается данная дефиниция. Как правило, государственное регулирование связывают с понятием деятельности, характеризуя его, соответственно, как организационную, законодательную и регулятивную деятельность государства, осуществляющуюся через специальный аппарат, имеющий определенные механизмы воздействия на экономические процессы [5, с. 25]. Схожее определение дает в своем труде профессор Е. П. Губин, раскрывая понятие государственного регулирования экономической сферы как воздействие, направленное на систематизацию отношений на рынке [2, с. 71]. Интересный подход к определению данного термина был выбран профессором Ю. А. Тихомировым, который понимает под государственным регулированием некий механизм нормативной систематизации, организации и деятельности субъектов права и создания устойчивого правопорядка [4, с. 244].

Таким образом, государственное регулирование рыночной экономики представляет собой совокупность методов законодательного и контролирующего характера, лежащих в основе функционирования специально уполномоченных государственных органов и общественных организаций, которые осуществляют свою деятельность с целью адаптации экономической системы страны к постоянно меняющимся условиям. При этом стоит разводить понятия регулирования и государственной поддержки. Государственная поддержка — один из способов государственного регулирования, которое также включает в себя административно-правовые методы; ограничительные меры; разделение компетенции между субъектами государственной власти и т.д.

Содержание государственного регулирования включает в себя следующие компоненты:

1. создание законодательной базы для конкретных сфер, в которых осуществляется государственное управление;
2. экономическое регулирование определенных отраслей;
3. проведение политики, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных производителей;

4. выполнение надзорных функций за исполнением законодательных предписаний всеми субъектами хозяйственных отношений;

5. координационная деятельность;

6. выполнение контрольных функций.

Сущность государственного регулирования можно раскрыть через основные экономические функции государства. Так, одно из приоритетных направлений политики государства — формирование устойчивого и эффективного субъектного состава АПК в лице предпринимателей и настоящих собственников.

Следующая задача — создание и сохранение стабильного спроса на сельскохозяйственную продукцию с учетом факторов, влияющих на этот спрос: пола, возраста, уровня доходов населения. Для реализации данной цели государство принимает необходимые меры для повышения доходов граждан, поддержания достойного уровня различных социальных выплат нетрудоспособному населению при одновременном создании условий для эффективного использования трудовых ресурсов страны и снижения уровня безработицы. Кроме того, государство оказывает влияние на спрос через проведение ценовой политики (в частности, в отношении продовольственных продуктов) и стимулирование экспорта.

Государство оказывает влияние не только на спрос — также оно способствует сохранению соответствующего уровня предложения продуктов сельскохозяйственного производства. Данная задача осуществляется путем совершенствования материально-технического оснащения агропромышленного комплекса; содействия рациональному использованию ресурсной базы, энергосбережению; поощрения четкой специализации производства в АПК для повышения качества производимой продукции, способной конкурировать не только на национальном, но и на мировом рынке.

Следующая функция уже упоминалась в рамках реализации задачи формирования устойчивого спроса, однако ее значение позволяет выделить ее в отдельное направление регулирующей деятельности государства. Речь идет о создании и сохранении определенной системы цен, а также формировании инфраструктуры, которая обеспечит развитие рынков земли, капитала, продуктов производства, технологий и т.д.

Еще одной из ключевых функций государства в регулировании агропромышленного комплекса является внедрение национальных производителей и потребителей в международную систему сельскохозяйственного производства.

В основе любого регулирования лежит ряд принципов, на основании которых формируются конкретные направления деятельности государства. В агропромышленной сфере к таким принципам принято относить следующие:

1. предоставление равных возможностей участникам сельскохозяйственного производства в получении государственной помощи;
2. обеспечение равного доступа всех участников сельскохозяйственной отрасли к информации о состоянии рынка и об аграрной политике государства;

3. создание условий для совершенной конкуренции на ресурсном рынке и рынке продовольственной продукции;

4. закономерность развития аграрной политики государства и ее стабилизация;

5. гарантирование свободного участия различных сельскохозяйственных объединений (союзов и ассоциаций сельхозпроизводителей) в разработке и реализации государственной политики в данной отрасли [7].

Помимо перечисленных выше принципов, которые сформулированы прямо в законе и коррелируют с предписаниями Конституции, выделяются и другие, связанные с особенностями регулирования агропромышленного комплекса:

- независимое осуществление предпринимательской деятельности в соответствии с законом;

- свобода распоряжения собственностью субъектами сельскохозяйственного производства;

- существование определенных пределов государственного вмешательства в сельскохозяйственные отношения;

- декриминализация аграрной политики;

- соблюдение прав граждан в сельском хозяйстве и др.

Для проведения эффективной аграрной политики государство использует широкий инструментарий государственного регулирования экономической системы. Существуют следующие формы такого регулирования: административное, экономическое и правовое. Последняя форма выделяется не всеми исследователями, потому что законодательная основа присуща как административным, так и экономическим методам, поэтому обособление правовой составляющей бессмысленно.

Административное регулирование используется, как правило, органами управления, в компетенцию которых входит координация деятельности субъектов агропромышленного комплекса. Такой метод воздействия имеет непосредственное отношение к властным полномочиям управленческих структур и возможностью применения ими мер запрета, разрешения и принуждения (в отличие от экономических форм, где используется дополнительное материальное стимулирование). При этом решения таких органов имеют обязательную силу для тех, в отношении кого они принимаются. К административному регулированию относят корректировку технических аспектов сельскохозяйственного производства и оборота произведенной продукции, установление определенных стандартов качества и квот; осуществление лицензирования и сертификации; предъявления требований ветеринарного и санитарного контроля; регулирование отношений на рынке сельского хозяйства в соответствии с трудовым и антимонопольным законодательством.

Через принятие государственными органами управления постановлений и других административных решений происходит разработка экономических мер влияния на агропромышленный комплекс страны. При этом метод экономического воздействия подразумевает стимулирование заинтересованности производителей в наращивании темпов производства качественной продукции путем применения различных экономических поощрений.

Особенность таких методов в том, что у участников хозяйственных отношений есть право выбора и принятия самостоятельного решения в зависимости от их персональной экономической выгоды.

Методы государственного регулирования можно разделить на прямые и косвенные. Так, прямые методы лишают субъектов сельскохозяйственного рынка возможности независимого поведения в отдельных аспектах — они должны действовать в строгом соответствии с законодательными предписаниями государства: например, устанавливаются императивные нормы таможенного оформления сельскохозяйственной продукции, семян и удобрений и т.д. Прямые методы являются более действенными, так как направлены на достижение конкретного результата в течение короткого промежутка времени путем следования четким алгоритмам или воздержания от каких-либо действий субъектами АПК. Но такое императивное воздействие государства плохо коррелирует с основами рыночной экономики, и его следует чередовать с применением косвенных методов.

Используя косвенные методы, государство оказывает влияние на рынок опосредованно: скорее, создает ориентиры для принятия субъектами самостоятельных решений. Так, к косвенным методам, применяемым в аграрной политике, относятся экономическое планирование; разработка стратегии развития сельского хозяйства; регулирование ценовой политики; поддержка использования технологий и т.д. Основным достоинством такого косвенного регулирования государства является его невмешательство в нормальное функционирование рынка, динамику рыночных отношений. Несовершенство такого подхода заключается в том, что в силу диспозитивности применяемых мер участники рынка воспринимают их не сразу, оценивая, прежде всего, свой экономический интерес. Исходя из вышесказанного, несложно сделать вывод о том, что для прямого воздействия характерно использование преимущественно административных средств, а для косвенного — экономических.

Еще одна классификация форм государственного регулирования подразумевает их деление на:

1. бюджетные (связаны с предоставлением различных льгот, выплатой субсидий, финансированием социальных нужд населения; выделением средств на развитие науки, образования, разработку новых технологий);

2. налоговые (формирование эффективной системы налогообложения сельскохозяйственных организаций и предприятий);

3. кредитные (предоставление субъектам сельскохозяйственного рынка возможности использования кредитных ресурсов для дальнейшей их реализации в целях производства сельскохозяйственной продукции);

4. ценовые меры (установление «твердых» цен на отдельные категории продуктов в соответствии с доходами населения).

Государственное регулирование будет эффективным только, если оно будет основано на признании следующих задач основой деятельности государства в АПК:

- придание цели развития агропромышленного комплекса первостепенного значения;
- признание экономической слабости сельскохозяйственных товаропроизводителей и оказание им поддержки на монополизированных рынках аграрной техники;
- установление единообразия федерального и регионального подходов к координированию деятельности органов, которые оказывают ресурсную поддержку АПК (данный принцип реализуется через проведение государством единой ценовой политики с целью стабилизации доходов производителей и обеспечения их необходимыми ресурсами и средствами производства);
- выбор методов и конкретных мер воздействия с учетом особенностей территории субъекта, ее аграрного потенциала и перспектив производства (следует увеличивать объем финансирования регионов с более широкими возможностями обеспечения эффективности сельскохозяйственного производства, так как именно эти субъекты в большей мере обеспечивают высокий уровень продовольственной безопасности страны и позволяют осуществлять внедрение российского производителя на мировой рынок);

– разработка стратегий, позволяющих эффективно расходовать ресурсы согласно теории «зеленой» экономики: уменьшать затраты при производстве, которые на данный момент превышают показатели развитых стран.

Таким образом, государству принадлежит важная роль в регулировании агропромышленного комплекса России, от развития которого зависит функционирование множества других отраслей. Для того, чтобы агропромышленный комплекс продолжал планомерно и стабильно наращивать объемы производства, государство должно осуществлять грамотное финансирование отрасли, тщательно формировать целевые программы, разработать эффективную систему льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий, осуществлять поддержку лизинга в АПК; проводить политику протекционизма, защищая отечественных производителей; а также поощрять расширение экспорта. Эффективная аграрная политика государства, ориентированная на удовлетворение интересов всех субъектов рынка, поможет отечественному производству выйти на новый уровень и справиться со сложной экономической ситуацией, сложившейся в нашей стране на данный момент.

Литература:

1. Бугай Ю. А. Анализ стратегий воздействия государства на развитие экономики / Ю. А. Бугай, С. А. Кореннов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2016. № 8
2. Губин Е. П. Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства. Правовые проблемы. М., 2005. С. 71.
3. Лужков Ю. М. Сельский капитализм в России: столкновение с будущим / Ю. М. Лужков. М., 2005.
4. Тихомиров Ю. А. Административное право и процесс. М., 2001. С. 244.
5. Тотьев К. Ю. Предпринимательское право. Публично-правовой статус предпринимателя. М., 2003. С. 25.
6. Федеральный закон от 14.07.1997 № 100-ФЗ «О государственном регулировании агропромышленного производства» // Российская газета. № 143. 26.07.1997. (Утратил силу с 1 января 2005 года в связи с принятием Федерального закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ.)
7. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // Российская газета. № 2. 11.01.2007.
8. «Хартия экономических прав и обязанностей государств» (Принята 12.12.1974 Резолюцией 3281 (XXIX) на 2315-м пленарном заседании 29-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН) // Действующее международное право. Т. 3. М.: Московский независимый институт международного права, 1997. С. 135–145.
9. Hertog, 1999. Цит. по: Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 19.

Анализ и виды стоимости объектов недвижимости; факторы, влияющие на их цену

Власова Ирина Витальевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Стоимость не имеет единственного либо общепринятого определения, так как относится к числу фундаментальных экономических категорий.

Первое, с чем ассоциируется стоимость, является полезность. Термин «полезность» был введен английским

философом И. Бентамом. Полезностью блага — это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей [2]. По выражению К. Менгера, стоимость — характеристика того, насколько важны для нас отдельные товары (или наборы товаров),

когда мы осознали, что без владения этими товарами, невозможно удовлетворить наши потребности.

Полезность вещей, обязанных умственным и физическим усилиям человека, отражается стоимостью объема и качества таких усилий. Иначе говоря, существующая на сегодняшний день стоимость вещи в общем рассматривается как мера затрат, которые необходимо понести, для создания точно такой же, либо другой, но идентично полезной вещи. [6]

Еще одним из определяющих факторов стоимости является редкость вещей. Для возможности суждения о стоимости вещи, во внимание берется общедоступность данного блага, то есть потребность в таких вещах не должна превышать их наличие (предложение). Вещи, обладающие полезностью и относительно редкие, чаще всего являются предметами обмена на другие вещи либо деньги. Очевидно, что при этом стоимость рассматривается как категория обмена, своей привлекательной способностью обмена на другие вещи или деньги.

При оценке недвижимости стоимость выражается в деньгах, а не в единицах каких-либо других вещей и тем самым понимается как денежная стоимость. Изменение денежной стоимости свидетельствует о том, что изменились какие-либо свойства самой вещи и/или отношение потребителей к ней, либо изменения потерпела ценность денежных средств, как единицы измерения стоимости. Не исключено, что данные события могут произойти одновременно.

Термин «цена» часто используется как синоним стоимости в обмене. Ценой объекта недвижимости является фактическая сумма конкретной свершившейся сделки. Рассматривается цена объекта недвижимости всегда до налогообложения и подразделяется на цену покупателя, цену продавца и цену реализации.

Цена продавца — это сумма, которую он получает в результате совершения сделки. Цена покупателя — это общая сумма всех затрат на покупку объекта недвижимости. Цена реализации — это сумма которую покупатель отдает продавцу за недвижимое имущество. [1]

В экономической теории существует утверждение, что независимо от того, как различаются и изменяются со временем цены одной и той же вещи, существует общий закон, объясняющий эти различия и изменения, и данным законом является — стоимость вещи. В связи с этим, конкретные изменения цен в конечном счете, связаны с изменением стоимости вещей, а в более общем представлении — с соотношением спроса и предложения.

Понятие стоимости объекта недвижимости рассматривается с различных позиций. Так различают рыночную стоимость, стоимость замещения, потребительскую, восстановительную, инвестиционную, страховую; стоимость действующего предприятия и объекта недвижимости при существующем использовании и т.д.

Рыночная стоимость объекта недвижимости — наиболее приближенная цена, по которой он может быть продан в условиях конкуренции на открытом рынке. При этом, предполагается, что покупатель и продавец распола-

гают всей необходимой информацией о стоимости имущества, действуют добровольно и какие-либо чрезвычайные обстоятельства не отражаются на величине сделки. [8]

Потребительскую стоимость иначе называют стоимостью при существующем использовании. Определяется отражением ценности объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять его на рынок.

Восстановительная стоимость отражает затраты в текущих ценах на строительство дубликата данного объекта из точно таких же материалов, по таким же нормам. В данном случае воспроизводится по аналогии всё, вплоть до морально износа и недостатков либо достоинств архитектурных решений.

Стоимость замещения определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта, эквивалентного своей полезностью оцепеневаемую, но с использованием новейшего оборудования, современных проектных решений и нормативов, а так же в новом архитектурном стиле, и из прогрессивных конструкций и материалов.

Инвестиционная стоимость выражается в доходности конкретного лица, при заданных инвестиционных целях. Имеет сходство с понятием стоимости в использовании. Данный вид стоимости носит субъективный характер, определяемый обычно исходя из ожидаемых доходов для инвестора, при оценке конкретного инвестиционного проекта.

Страховая стоимость определяет страховые суммы, выплаты и проценты. Расчет ведется на основе восстановительной стоимости либо стоимости замещения, подвергаемого риску уничтожения или разрушения объекта.

Ликвидационная стоимость представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при принудительной продаже или ликвидации, в случае если объект недвижимости должен быть отчужден в срок службы, меньший, чем у его аналогов.

Утилизационная стоимость — чистая денежная сумма, получаемая собственником объекта недвижимости в случае полной ликвидации последнего.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости включает в себя фактические затраты на приобретение или создание объекта начало его использования.

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании — рыночная стоимость объекта недвижимости, которая исчисляется исходя из его существующих характеристик с целью последующей продажи с сохранением функций.

Залоговая стоимость — стоимость для целей обеспечения кредита.

Стоимость права аренды объекта недвижимости — единовременная плата за пользование и распоряжение объектом, иными словами — арендная плата.

На рис. 1 представлены существующий ряд факторов, от которых зависит цена объектов недвижимости.

Объективные (экономические) факторы — определяют средний уровень цен конкретных сделок и субъек-

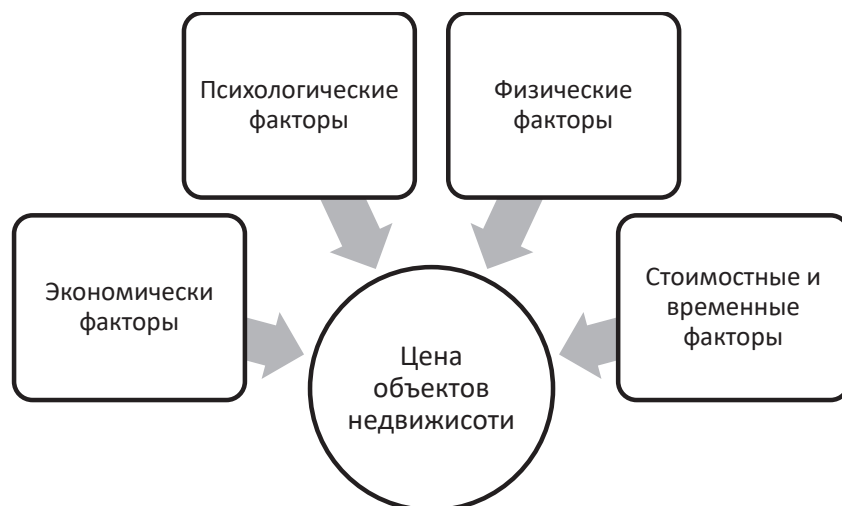


Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование цены объектов недвижимости

ектами недвижимости и разделяются на макроэкономические и микроэкономические. К макроэкономическим факторам относятся налоги, динамика курса валют, инфляция, пошлины, спрос и потребность на объекты недвижимости, уровень безработицы, уровень дохода населения и прочее. К микроэкономическим, в свою очередь, относятся факторы, характеризующие основные параметры конкретных сделок, например: предмет, роки действия, обязанности сторон, исполнение обязательств, санкции и штрафы, расторжение договора и т.д.

Психологические факторы связаны с феноменом массового сознания. В данном случае может происходить воздействие на сознание путем массирования рекламы, осведомленности потребителей, симпатии к конкретной сфере, инфляционных ожиданий и прогнозов развития либо затухания.

К *физическим факторам* формирования цены объектов недвижимости относятся: местоположение, архитектурно-конструктивные решения, физическое состояние объекта недвижимости, наличие и величина коммунальных услуг, экологические факторы и пр.

Факторы, влияющие на цену и скорость продажи объекта: количество аналогичных предложений, достоинства и недостатки объекта (планировка, износ, этажность и т.п.), престижность района, развитие социальной инфраструктуры возле объекта, транспортная доступность, юридическая «чистота» объекта, характер сделки.

Подводя итоги, можно отметить, что только комплексный анализ учёт всей совокупности внешних и внутренних факторов формирования цены, позволяет дать обоснованное заключение о стоимости объекта недвижимости.

Литература:

1. Асаул А. Н., Старинский В. Н. Рынок недвижимости — новая социально-экономическая реальность — СПб: МАИЭС, 2011—495 с.
2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — 3-е изд., исправл./А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009—304 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.94 г. № 51-ФЗ; Часть вторая от 26.01.96 г. № 14-ФЗ.
4. Грибовский с. В., Сивец С. А., Левыкина И. А. Математические методы оценки стоимости имущества. М.: Маросейка; Книжная Линия, 2014.
5. Грибовский с. В. — Оценка доходной недвижимости, 2015 г. — 349 с.
6. Касьяненко, Т. Г. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова, В. Е. Есипов. — М.: КноРус, 2013—752 с
7. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации № 519 от 06.07.2001 г.
8. Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)». Приказ Минэкономразвития и торговли РФ от 20.05.2015 г. № 297.
9. Федеральный стандарт оценки № 2 «Цели оценки и виды стоимости (ФСО № 2)». Приказ Минэкономразвития и торговли РФ от 20.05.2015 г. № 298.
10. Р. В. Бабенко. Оценка российской недвижимости: предпосылки, ограничения, инструменты. 2016 г. — 336 с.

Использование отчёта экспедитора (форма № МХ-21) в качестве первичного документа

Гончарова Ольга Анатольевна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Первичным документом складской логистики является отчёт экспедитора, которому присвоен код по ОКУД 0335022. Данный документ необходим для документального подтверждения доставки экспедитором определенного груза или товара.

Заполненный водителем-экспедитором документ предоставляется бухгалтеру организации для дальнейшего формирования отчётов и бумаг внесением их в соответствующий реестр. В связи с тенденцией к слиянию логистических и торговых операций, отчёт экспедитора будет полезен при осуществлении доставки клиентам произведенных или купленных товаров с привлечением наёмных водителей. Оформление учёта данной операции требует документального подтверждения.

Существует унифицированная форма отчёта экспедитора № МХ-21, однако каждая организация вправе из-

менять, дополнять либо убирать отдельные поля и графы, с условием соблюдения учётной политики.

Благодаря Постановлению Министерства финансов РФ № ПЗ-10/2012 стало возможным подобное модифицирование первичной документации, упразднил обязательное поголовное применение форм учётных документов.

Отчет экспедитора размещается полностью на одной стороне листа (в особых случаях допускается печать на двух сторонах). При этом на оборотной стороне занимают место только подписи проверяющих лиц и печать организации.

Соответственно, экспедитор, заполняет документ с одной стороны, все проверяющие лица — с другой. Это удобно при проведении проверок, использовании данных и пр. В таблице 1 дан перечень необходимых для заполнения полей.

Таблица 1. Обязательные реквизиты отчёта экспедитора

№	Название поля	Примечание
1	Наименование формы	Согласно одному из постановлений Госкомстата, этой бумаге присвоен номер МХ-21. Именно так ее упоминают в официальных нормативах и прописываемых рекомендациях.
2	Коды по ОКУД, ОКПО, вид деятельности по ОКДП, вид совершаемой операции	Изначально занесены в бланк, располагаются справа в таблице
3	Полное наименование организации	При наличии указывается структурное подразделение
4	Номер документа	
5	Дата составления документа	
6	Отчётный период	Даты доставки материальных ценностей
7	ФИО экспедитора	Водитель, осуществлявший грузоперевозки и сдающий отчёт в бухгалтерию.

Пример документа представлен на рис. 1.

Унифицированная форма № МХ-21
 Утверждена постановлением Госкомстата
 России от 09.08.99 № 66

ООО "НЕО-Трейд"		Форма по ОКУД	Код
(организация)		по ОКПО	0335022
	(структурное подразделение)	Вид деятельности по ОКДП	73289280
		Вид операции	

	Номер документа	Дата составления	Отчетный период	
ОТЧЕТ ЭКСПЕДИТОРА	123456	29.11.2017	с	по
			29.11.2017	29.11.2017

Экспедитор Семёнов Антон Олегович

(подпись, дата, отчество)

Рис. 1. Шапка отчёта экспедитора

В основном теле документа данные сгруппированы в виде таблицы с пронумерованными графами. В данных полях должна содержаться следующая информация:

- порядковый номер осуществляемой записи;
- номер и дата товарной накладной, которая была приложена к перевозимым ТМЦ;
- наименования товаров, подлежащих перевозке;
- единицы измерения товаров;
- количество товара в накладной;
- количество товаров, отгруженных клиенту;
- наименования, которые были возвращены обратно;

– выявленные отклонения в весе, возможные излишки и недостачи;

– потери в пределах норм естественной убыли (показатели, которые вписываются в нормативные характеристики);

– окончательный результат доставки (итоговое количество излишек или недостач).

При необходимости, количество столбцов в таблице может быть увеличено. Допускается печать документа на нескольких страницах, в случае точного перечисления всех наименований товарно-материальных ценностей.

№-мер по порядку	Товарный документ		Наименование товарно-материальных ценностей	Единица измерения	Всего получено	Отгружено			Возвращено	Отклонение		Потери в пределах норм естественной убыли		Окончательный результат				
	номер	дата								излишки (+)	недостачи (-)	количество	сумма, руб. коп.	излишки		недостачи		
														количество	сумма, руб. коп.	количество	сумма, руб. коп.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1	124560	29.11.2017	Конф. Ферреро Роше 125 гр.	шт.	5	5												
2	124560	29.11.2017	Паста шок. Nutella 350 гр.	шт.	1	1												
3	124560	29.11.2017	Шок. Kinder 50 гр.	шт.	10	10												
Итого																		

Экспедитор _____ (подпись)

Отчет принял _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) «__» _____ года

Отчет проверил _____ (подпись) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) «__» _____ года

Рис. 2. Основная часть отчёта экспедитора

После внесения в данных в таблицу необходимо заполнить следующие поля:

- подпись водителя-экспедитора;
- подпись материально-ответственного лица, принявшего отчёт (с указанием должности и расшифровкой);
- подпись сотрудника, проверившего отчёт.

Причем последние две подписи сопровождаются указанием даты их постановки.

Каждое отдельно взятое предприятие вправе решать вопрос о том, в какой комплектности и сколько экз-

пляров отчёта должно быть. Во избежание путаницы, отчёт экспедитора распечатывают в единственном экземпляре, так как данные документы будут поступать в бухгалтерию достаточно часто. Большое количество компаний работает по схеме: 1 рейс- 1 отчет экспедитора. Такое взаимодействие является наиболее оптимальным вариантом для оптимизации действий бухгалтерии и службы доставки товарно-материальных ценностей. Документы подобного типа хранятся в архиве 5 лет.

Литература:

1. Лукаш, Ю. А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия/ Ю. А. Лукаш. — Москва: Книжный мир, 2004. — 1503 с.
2. Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету продукции, товарно-материальных ценностей в местах хранения (формы утверждены Постановлением Госкомстата РФ от 09.08.1999 N66) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_26072/ (дата обращения: 29.10.2018).

Основные проблемы конкуренции в современной России

Зорина Екатерина Вячеславовна, студент магистратуры;
 Научный руководитель: Волков Вячеслав Юрьевич, кандидат юридических наук, доцент
 Крымский филиал Российского государственного университета правосудия (г. Симферополь)

В статье рассматриваются основные проблемы развития конкуренции на современном этапе развития Российской Федерации, изучена соответствующая Национальная программа — «Стандарт развития конкуренции», изучены основные задачи по развитию конкуренции в России. Также разработаны рекомендации по решению обозначенных проблем развития конкурентного рынка в РФ.

Ключевые слова: конкуренция, рыночный механизм, рынок, монополизм.

Правительство РФ подтвердило важность развития экономической конкуренции и приняло соответствующую Национальную программу — «Стандарт развития конкуренции» [1].

Для развития здоровой конкуренции необходимо предпринять следующие действия:

1. Создать стимулы, условия, чтобы развивать новые секторы, обеспечивающие глобальную конкурентоспособность (прежде всего в высоких технологиях).

2. Обеспечивать развитие рыночных институтов и конкурентоспособной среды, мотивирующей производителей снижать издержки, обновлять ассортимент продукции с учётом потребительских ожиданий.

3. Не допустить развитие монополизма, следствием чего будут негативные социально-экономические последствия (компетенция Федеральной антимонопольной службы России).

На мой взгляд, задачи поставлены слишком общие. О работе ФАС имеется много информации, внешне её результативность не подвергается сомнению. Однако есть ли системность в её работе, обеспечивает ли она (год за годом) реальную демополизацию экономики? Скорее мы наблюдаем разрозненные и разнонаправленные попытки воздействия на деятельность нарушителей антимонопольного законодательства.

«Стандарт развития конкуренции» принят в 2015 году. Он призван не просто способствовать упрочению конкуренции. Его цель — установить ответственность органов исполнительной власти и регионов за создание условий, поддерживающих развитие конкуренции (учитывая региональную специфику), её стимулирование; поддержку и защиту субъектов малого и среднего бизнеса. Подчёркивается важность системного подхода в аналитической работе, вводится мониторинг, оценка, контроль и анализ деятельности в этих вопросах региональных органов исполнительной власти. Стандарт вводит так называемую «дорожную карту» (план мероприятий, способствующих формированию и подъёму конкуренции) [4].

Прежде всего, власти регионов нацеливаются на создание (либо содействие созданию) субъектов бизнеса, оказывающих следующие услуги:

- дошкольное образование;
- детский отдых;

- культурные, социальные, медицинские услуги;
- услуги ЖКХ;
- транспортные пассажироперевозки;
- строительство;
- розничная торговля (в том числе фармпродукцией);
- и другие.

При этом на ближайшие два-три года установлены контрольные показатели (обычно в процентах). Разумеется, Стандарт весьма полезен, в том числе, в плане получения аналитических данных, но в своей основной части, к сожалению, весьма неконкретен.

Конкуренция производителей возникает лишь при определённом уровне товарного насыщения, и уж во всяком случае — не при товарном голоде. Поэтому говорить о реальной конкуренции можно скорее с середины девяностых годов, причём часто — благодаря вхождению на рынок иностранных товаропроизводителей. К сожалению, поскольку не была системно трансформирована экономика, не разукрупнены основные монополии, «родимые пятна социализма» были усугублены частно-хозяйственными монопольными структурами. Серьёзнейшее влияние на субъекты экономики РФ оказывает «могучая тройка» естественных монополистов: ОАО «Газпром», ОАО РАО «Единая Энергетическая Система России», ОАО «Российские железные дороги» [5].

Даже сейчас земельная собственность и недвижимость, в части подтверждения прав владения ими, далеко не полностью находятся в правовом поле страны. Рынок капитала находится последние годы в кризисе, рынок труда не развит. Не являются секретом растущая степень износа основных производственных фондов и низкая загрузка производственных мощностей во многих отраслях.

Препятствуют развитию конкуренции такие факторы [3]:

- нерациональная структура производства;
- технологическое отставание ряда отраслей;
- влияние монопольных структур;
- патернализм.

Добавлю, что полноценная рыночная инфраструктура скорее отсутствует, а предприятия малого бизнеса присутствуют в недостаточном количестве. Наиболее развиты конкурентные отношения в легкой, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении. Причём конкурентами нередко выступают иностранные компании.

Рассмотрю также место РФ в международных рейтингах [2].

Место России в «Индексе глобальной конкурентоспособности» улучшилось: 38-е по итогам 2017 года. По ведению бизнеса — 40-е. В «Рейтинге стран мира по уровню научно-исследовательской активности» — 15-е (в 15 раз ниже США и в 6,4 раза — Китая), в «Рейтинге стран мира по Индексу инноваций» — 45-е.

В свою очередь, аналитический центр при правительстве России в 2017 году на основании опроса предпринимателей сделал выводы о падении уровня конкуренции в стране в течение последних трёх лет. При этом 2/5 опрошенных заявили, что главный виновник монополизации экономики — государство (из-за своих антиконкурентных действий).

По мнению 41% опрошенных, ключевой фактор конкурентоспособности — низкие цены на продукцию, за ними идет высокое качество (19%). Отмечу снижение доли респондентов, считающих конкуренцию высокой — 48%. На сегодняшний день невозможно однозначно ответить на вопрос, является ли это следствием режима санкций и антисанкций. И ещё один вопрос, на который сложно ответить однозначно, исходя только из официальных данных: существующая конкуренция — насколько она вписывается в существующее законодательное поле, насколько она честная. А от этого зависит очень много — не только доверие зарубежных партнёров и обеспечение работой судебных органов.

К сожалению, несмотря на наличие положительных примеров и практик ещё остаётся большое количество не решённых проблем, тормозящих развитие конкуренции. Некоторые из них усиливаются, несмотря на предпринимаемые правительством меры. Например, за последние три года количество унитарных предприятий в нашей стране увеличилось почти вдвое. Большинство из них работают на конкурентных рынках, не давая развиваться более эффективным коммерческим компаниям. Ещё одна серьёзная проблема на пути развития конкуренции — очень высокий процент закупок компаний с государственным участием у единого поставщика.

Наличие этих проблем приводит к тому, что в России уже несколько лет не происходит значительных сдвигов в сторону оздоровления и развития конкуренции.

Рассмотрю первоочередные задачи по развитию конкуренции в РФ.

В целях создания условий для развития конкуренции необходимо добиться активизации процессов малой приватизации, то есть приватизации неэффективно используемого имущества, находящегося в собственности субъектов Российской Федерации и муниципалитетов.

Значимым импульсом к сокращению доли государственного участия в экономике может стать развитие так называемой инициативной (заявительной) приватизации недвижимого имущества для небольших имущественных комплексов. Как правило, такие объекты остаются неприватизированными из-за необходимости осуществления

значительных (по сравнению со стоимостью продажи имущества) бюджетных затрат на оформление документов (кадастрирование, оценка).

В целях сокращения расходов бюджетов всех уровней целесообразно предусмотреть возможность оформления объектов за счет третьих лиц (заявителя или юридических лиц, привлекаемых для осуществления функций продавца) с последующей компенсацией затрат за счет покупателя. Инициативная приватизация должна проводиться на условиях полной прозрачности и конкурентности процедуры, определения рыночной стоимости объектов при формировании начальной цены, а также в ограниченные сроки.

Повышению прозрачности и эффективности работы в сфере приватизации государственного и муниципального имущества будет способствовать формирование единого реестра государственного и муниципального имущества.

Правительству Российской Федерации совместно с субъектами Российской Федерации необходимо также провести анализ и организовать работу по устранению существующих барьеров для развития конкуренции на территории субъектов Российской Федерации, которые установлены нормативными правовыми актами федерального уровня или возникают в силу действий (бездействия) федеральных органов власти, а также устранить существующие в законодательстве Российской Федерации избыточные ограничения на приватизацию объектов, относящихся к государственной и муниципальной формам собственности.

Правительству Российской Федерации необходимо дать регионам четкие ориентиры для проведения анализа эффективности использования государственного имущества и в этих целях разработать: рекомендации по проведению мероприятий в целях ускорения процесса сокращения доли участия государства, муниципальных образований в сферах (отраслях) экономики (видах деятельности); методику формирования критериев эффективности использования государственного и муниципального имущества.

Это позволит обеспечить единые подходы к процессам управления имуществом на федеральном и региональном уровне. При необходимости эти подходы должны быть транслированы на уровень местного самоуправления.

На уровень регионов также необходимо постоянно транслировать лучшие практики по проведению торгов в электронной форме.

Субъектам Российской Федерации должна быть дана возможность воспользоваться опытом и компетенциями юридических лиц, привлекаемых для организации продажи и (или) осуществления функций продавца федерального имущества.

Необходимо и дальше продолжить работу по сокращению количества ГУП и МУП в конкурентных секторах экономики. В этих целях субъектам Российской Федерации в ближайшие годы необходимо: провести работу по

приватизации и (или) ликвидации государственных унитарных предприятий субъекта Российской Федерации, основанных на праве хозяйственного ведения, за исключением унитарных предприятий, которые не подлежат приватизации в соответствии с федеральными законами, с учетом рекомендаций Правительства Российской Федерации по проведению мероприятий в целях ускорения процесса сокращения доли участия государства, муниципальных образований в сферах (отраслях) экономики (видах деятельности) на основе критериев эффективности использования государственного и муниципального имущества; осуществить отчуждение (приватизацию) принадлежащих субъекту Российской Федерации долей и акций в хозяйственных обществах, осуществляющих деятельность на конкурентных товарных рынках.

На уровень субъектов Российской Федерации должны быть в полной мере транслированы решаемые на федеральном уровне задачи по отчуждению (приватизации) непрофильных активов хозяйственных обществ, акции (доли) в которых принадлежат субъекту Российской Федерации.

В рамках усиления мер поддержки малого и среднего бизнеса целесообразно нормативно закрепить перечни товаров (работ, услуг), закупка которых для государственных и муниципальных нужд, для нужд организаций, акции (доли) в которых принадлежат Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям,

Требуется создать систему контроля выполнения федеральными органами исполнительной власти плана мероприятий («дорожной карты») по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации, а также контроля достижения органами государственной власти субъектов Российской Федерации ключевых показателей развития конкуренции, предусмотренных региональными «дорожными картами» по развитию конкуренции.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 2579-р (в редакции от 20.08.2015) об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» и отмене распоряжений Правительства РФ от 19.05.2009 № 691-р и от 17.12.2010 № 2295-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://asi.ru/upload/iblock/3df/Rasp_PravRF_28.12.2012_N2579-r_upd20.08.2015.pdf
2. Ермоленко О. А., Никонец О. Е. Проблемы конкуренции в современных условиях России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2018. — Т. 11. — С. 121–125. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2018/86028.htm>.
3. Зеленски Н., Ларионова А. А., Храмогина Д. Н. Антимонопольное регулирование: проблемы и основные направления его совершенствования в Российской Федерации // Проблемы современной науки и образования / Problems of modern science and education. — 2017. — № 9 (39). — С. 29–33.
4. Карсанова Э. Э. Современные проблемы регулирования конкуренции в России // Инновации и инвестиции. — 2016. — № 8. — С. 60–64.
5. Оберт Т. Б. Проблемы антимонопольного регулирования в современной экономике // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях: сб. ст. Междунар. науч. — практ. конф. (Пермь, ноября 2016 г.): в 2 ч. Ч. 2. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. — С. 58–61.

В этих целях необходимо решить следующие задачи:

— создать объективный, публичный рейтинг развития конкуренции в субъектах Российской Федерации на основе оценки достижения в регионах ключевого показателя развития конкуренции — минимальной доли присутствия организаций частной формы собственности в отраслях (сферах) экономики (виде деятельности) на территории субъектов Российской Федерации;

— ввести в систему оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации показатель, предусматривающий оценку достижения в субъекте Российской Федерации ключевых показателей развития конкуренции, что будет влиять на величину ежегодного поощрительного гранта, получаемого регионом;

— сформировать иные финансовые стимулы к развитию конкуренции на конкретных товарных рынках;

— предусмотреть требование по максимальной открытости работы органов власти по содействию развитию конкуренции и применение мер дисциплинарной и административной ответственности к должностным лицам, ответственным за невыполнение «дорожных карт» по развитию конкуренции;

— работу по развитию конкуренции необходимо закрепить как обязательный элемент управленческой деятельности, использование проконкурентных подходов при решении задач социально-экономического развития должно войти в повседневную практику деятельности органов власти всех уровней.

Для этого требуется проводить постоянный мониторинг состояния конкурентной среды и на основе анализа проделанной работы, достигнутых результатов развития конкуренции на муниципальном, региональном и федеральном уровнях, периодически, не реже чем через каждые 5 лет, осуществлять актуализацию программных документов государственной политики по развитию конкуренции.

Понятие, сущность и значение системы внутреннего контроля в деятельности коммерческих организаций

Литовка Ирина Григорьевна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1] экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

В настоящее время понятие системы внутреннего контроля раскрывается как на законодательном уровне, так и дополняется (уточняется) учеными в области бухгалтерского учета.

Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» [2] определяет систему внутреннего контроля организации как процессы, разработанные, внедренные и поддерживаемые лицами, отвечающими за корпоративное управление, руководством и другими сотрудниками организации для обеспечения разумной уверенности в отношении достижения целей организации в области подготовки надежной финансовой отчетности, результативности и эффективности деятельности и соблюдения применимых законов и нормативных актов. Термин «средства контроля» относится к любым аспектам одного или нескольких компонентов системы внутреннего контроля.

Понятие системы внутреннего контроля раскрывается также и в Перечне терминов и определений [3], используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности. Под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного экономического субъекта и его силами надзор и проверку:

- 1) соблюдения требований законодательства;
- 2) точности и полноты документации бухгалтерского учета;
- 3) своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности;
- 4) предотвращения ошибок и искажений;
- 5) исполнения приказов и распоряжений;
- 6) обеспечения сохранности имущества организации.

В информационном письме Минфина России уточняется, что внутренний контроль способствует достижению

экономическим субъектом целей своей деятельности. Он должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности [4]. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

1) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства экономического субъекта;

2) превышением должностных полномочий руководством или иным персоналом экономического субъекта, включая сговор персонала;

3) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета, в том числе составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Следует отметить, что в целом понятие «система внутреннего контроля» достаточно широко используется в экономической практике и практике ведения хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

Андреев В. Д. определяет систему внутреннего контроля как систему контрольных процедур, плана организации и методов управления объектом в целях эффективного проведения бизнеса, защиты активов, предотвращения ошибок, аккуратности учетных проводок и своевременного представления финансовой информации [5, с. 35].

Белов Н. Г. указывает на то, что система внутреннего контроля — это совокупность мер и мероприятий по созданию адекватной среды контроля, действенных средств контроля с целью обеспечения сохранности активов, эффективности их использования и подготовки достоверной информации для ее пользователей [6, с. 49].

Воропаев Ю. Н. отмечает, что система внутреннего контроля включает комплекс разнообразных взаимосвязанных методик и процедур, которые разрабатывает и использует администрация, чтобы обеспечить снижение нежелательного риска в деловой и финансовой деятельности, а также в учете и отчетности [7, с. 57].

Разработку рекомендаций к организации системы внутреннего контроля и требований к ней на международном уровне осуществляет Комитет организаций-спонсоров комиссии Тредуэя (COSO) [8].

Задача Комитета организаций-спонсоров (COSO) заключается в обеспечении продуманного руководства путем разработки всеобъемлющих рамок и руководящих указаний по вопросам общеорганизационного управления рисками, внутреннего контроля и сдерживания мошенничества, призванных повысить эффективность работы ор-

ганизации и управления и уменьшить масштабы мошенничества в организациях.

Целью системы внутреннего контроля является обеспечение разумной уверенности в достижении поставленных перед коммерческой организацией целей:

- обеспечения эффективности и результативности деятельности коммерческой организации, сохранности ее активов;

- соблюдения применимых к коммерческой организации требований законодательства;

- обеспечения достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности.

При этом согласно концепции COSO необходимо обеспечить распространение системы внутреннего контроля на уровни функционирования организации, представленные на рисунке 1.

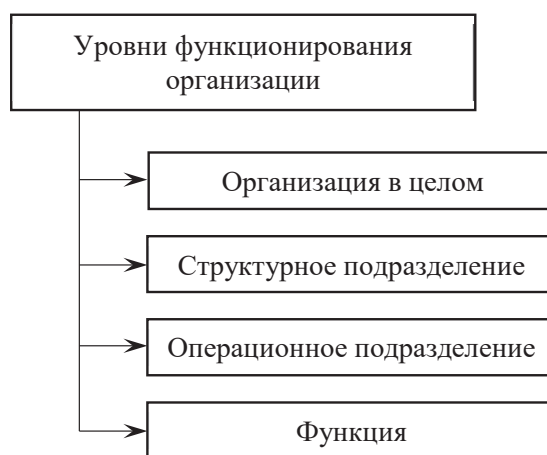


Рис. 1. Уровни функционирования организации

Работоспособность и эффективность системы внутреннего контроля обеспечивается ее распространением на все уровни функционирования организации.

Следует отметить, что в процессе своей хозяйственной деятельности коммерческие организации сталкиваются с целым рядом различных рисков. Среди них можно выделить такие риски как: риски в сфере принятия решений, риски в сфере реализации проектов, риски, обусловленные недостатком информации и многие другие. При этом коммерческим организациям жизненно важно отслеживать появление новых рисков, особенно приобретающих ключевую форму. Одним из таких рисков, требующих поиск и выявление способов его устранения, является кибербезопасность.

Сравнивая современную инфраструктуру осуществления хозяйственной деятельности, например, с концом 90-х началом 2000-х годов, следует отметить, что в настоящее время коммерческие организации функционируют в совершенно другой среде. Так, например, в те годы было на несколько порядков меньше пользователей сети Интернет, только зарождалась мобильная связь, преобладающими способами удаленного общения между организациями были стационарный телефон и факс.

За последние два десятилетия Информационные технологии (ИТ) кардинально изменили способ ведения хозяйственной деятельности и привели его к функционированию в кибер-мире. Так, например, в настоящее время:

- заказы клиентов преимущественно обрабатываются с помощью электронных обменов данными в сети Интернет практически без участия человека;

- бизнес-процессы часто передаются на аутсорсинг поставщикам услуг, которые удаленно взаимосвязаны Интернет сетями;

- все больше и больше корпоративных сотрудников работают удаленно или из дома, при этом им практически не нужно заходить в офис;

- инвентаризация отслеживается на складах с помощью меток радиочастотной идентификации (RFID);

- существуют банки, оказывающие услуги только онлайн, и почти все банки предлагают интернет-банкинг для клиентов.

Со времен конца 90-х и начала 2000-х годов в части инноваций в сфере ведения хозяйственной деятельности однозначно прослеживается усиление роли применения сетей Интернет.

Изначально Интернет сети рассматривались как способ распространения и взаимного обмена информацией, которая не была системно защищена от различных угроз ее несанкционированного изменения.

В настоящее время несанкционированные изменения информации в киберпространстве оказывают негативное, а порой и разрушительное действие не только на финансовое состояние организаций-жертв, но и на всю их хозяйственную деятельность в целом.

Современную инфраструктуру ведения хозяйственной деятельности отличают особенности, представленные на рисунке 2.

Современные организации вынуждены все больше полагаться на стремительно развивающиеся информационные технологии. Более того, именно информационные



Рис. 2. Особенности современной инфраструктуры ведения хозяйственной деятельности [составлено автором]

технологии в значительной степени способны влиять и трансформировать порядок и способы ведения хозяйственной деятельности в глобальной экономике. Растущий охват цифровыми технологиями, особенно с учетом того, как данные часто передаются хозяйствующими субъектами внешним сторонам, таким как внешние поставщики услуг, добавляет уровни сложности, нестабильности и зависимости от качества информационной инфраструктуры, которая неполностью контролируется организацией.

Современная информационная система — это совокупность мероприятий, охватывающих людей, процессы, данные и/или технологии, которые позволяют организации получать, генерировать, использовать и передавать операционные команды и прочую информацию для поддержания подконтрольности, измерения и обзора деятельности или прогресса организации при ведении хозяйственной деятельности и достижении своих целей.

Несмотря на то, что отношения доверия и контроля могут быть установлены между организацией и внешней стороной (например, поставщиком услуг, поставщиком клиентов и т.п.) для осуществления обмена информацией и других электронных коммуникаций при ведении хозяйственной деятельности, организации часто вынуждены нести ответственность за информационно-технологические нарушения (сбои), находящиеся за пределом периметра контроля данной организации.

По мере того, как хозяйствующие субъекты будут расширять использование новых информационных технологий и информационно взаимодействовать с внешними

сторонами при ведении хозяйственной деятельности, киберпреступники будут использовать новые уязвимости, позволяющие использовать информационные системы и средства контроля в своих интересах.

Несмотря на осторожность при обмене информацией в процессе ведения хозяйственной деятельности как с внутренними, так и с внешними пользователями, ни одна организация не застрахована от деятельности киберпреступников. При этом становится очевидным, что обеспечить полную защиту всех данных невозможно, особенно учитывая динамичное развитие процессов и технологий внутри организации при осуществлении ею хозяйственной деятельности. Любое развитие организации создает возможности для появления новых рисков, связанных с кибер-угрозами, поэтому в настоящее время коммерческим организациям необходимо нацеливать свои усилия на поиск возможностей управления рисками, связанными с киберпреступлениями, а не на то, чтобы избегать их.

В сложившихся условиях значительно меняется роль системы внутреннего контроля, при организации которой необходимо учитывать возможность управления всеми, особенно самыми современными рисками при осуществлении хозяйственной деятельности. Рассматривая все данные через призму их важности, руководству организации необходимо развивать только экономически оправданные средства внутреннего контроля, в том числе контроля безопасности, для обеспечения надежной защиты своих наиболее важных активов. В этой

связи на первый план выходит такая система внутреннего контроля, которая в конечном счете обеспечивает безопасность, бдительность и устойчивость всех служб организации, а также позволяет руководству организации и ее собственникам извлекать выгоду из своих страте-

гических инвестиций на развитие системы внутреннего контроля.

Успешное функционирование внутреннего контроля, как единой системы возможно только при условии четкого взаимодействия всех ее элементов.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в ред. от 29.07.2018 г. № 272-ФЗ. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н).
3. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ) // Аудиторские ведомости. 1997. № 6. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс]: — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. Андреев В.Д. Система внутрихозяйственного контроля: основные понятия // Аудиторские ведомости. 2004. № 2. С. 35–41.
6. Белов Н.Г. Развитие внутреннего контроля в сельском хозяйстве // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2011. № 1. С. 48–56.
7. Воропаев Ю.Н. Система внутреннего контроля организации // Бухгалтерский учет. 2003. № 9. С. 56–60.
8. Committee of sponsoring organizations of the Treadway commission (COSO): [Электронный ресурс]. URL: <https://www.coso.org/> (Дата обращения: 01.09.2018).

Расчет оптимальных значений уровня прогрессивного налогообложения на основе закона Вебера

Макаров Михаил Евгеньевич, студент

Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

В статье производится расчет оптимальных значений уровня дифференциации прогрессивных налоговых ставок. Проводится сравнение структуры прогрессивного налогообложения в РФ 1999 года с полученными в результате исследования результатами.

Первые научные мысли о поиске справедливого и оптимального размера налоговых отчислений возникли достаточно давно, как и само налогообложение. Первым, мысли об ограничении дифференциации населения по уровню дохода описал Платон в своем труде «Законы»: «... надо законодателю устанавливать пределы бедности и богатства» [1;219]. Адам Смит считал, что граждане должны платить налоги пропорционально полученным доходам. В своем труде «Манифест Коммунистической партии» Карл Маркс также говорит о высоком прогрессивном налоге, применяемом повсеместно в наиболее передовых странах. [2].

На сегодняшний день, не было достигнуто безукоризненно эффективной системы налогообложения. Артур

Лаффер, советник 40-го президента США Рональда Рейгана, заметив закономерность, связывающую увеличение налоговой ставки с изменением объема налоговых сборов, описал данную зависимость параболой — кривой Лаффера, где по достижению оптимального значения налоговой ставки, величина налоговых сборов начинает уменьшаться. Однако данная теория не имеет никакой возможности проверки эмпирическим путем. Такие экономисты, как Аткинсон, Стиглиц в 1996 году и Ремизов в 2008 году предпринимали попытки описать и построить формулу зависимости дохода и размера налоговой ставки, однако, их труды не были общепризнаны.

Один из самых интересных подходов к поиску оптимальной формулы расчета размера налоговой ставки,

предложил российский ученый, кандидат философских наук Ильясов Ф.Н. Им была предложена интерпретация психофизического закона Эрнста Вебера [3;17–25]. Закон Вебера — Фехнера — эмпирический психофизиологический закон, заключающийся в том, что интенсивность ощущения чего-либо прямо пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя. Психофизика — отрасль физики, объясняющая восприятие человеком силы каких-либо сигналов. Основным показателем закона Вебера является Дифференциальный порог — минимальная величина изменения силы сигнала, которую способен заметить испытуемый. К примеру, для звуковой волны, человек может заметить изменение не менее, чем на 10%, следовательно, дифференциальный порог равен 10. Закон Вебера описывается следующей формулой: $\Delta I/I = \text{const}$, где I — исходная величина сигнала, ΔI — дифференциальный порог [4;327]. В своем труде, Ильясов Ф.Н. проводил исследования уровня заработных плат граждан советского союза и пришел к выводу, что для того, чтобы перейти в вышестоящую доходную группу, заработная плата должна была быть увеличена на 30–33%, следовательно, дифференциальный порог был равен 30–33%. [5;118]

Для расчета оптимальной прогрессивной налоговой ставки, необходимо определить значения налогового диф-

ференциального порога, максимальное и минимальное значение величины налога, в соответствии с ФЗ № 65. Налог на доход рассчитывается как:

$$T_i = T_{\min} + (IN' / IN_{\min} \times \Delta IN)$$

Где, T_i — величина налога

T_{\min} — минимальная ставка подоходного налога, IN_{\min} — минимальный размер налогооблагаемого дохода, IN' — величина полученного дохода, ΔIN — налоговый дифференциальный порог. Руководствуясь ФЗ № 65 от 1999 года, можно подставить приближенные значения:

$$T_i = 12 + (IN' / 30000 \times 1,3)$$

В соответствии с ФЗ № 65 от 1999 г., максимальный размер налоговой ставки составляет 42%. Используя данную формулу, данная ставка взимается с дохода с 642 857 руб. и выше. [6]

Расчет эффективной системы прогрессивного налогообложения с помощью закона Вебера и анализ эффективности данного введения на примере Российской Федерации.

Для анализа приведенной в пункте 1.2 формулы расчета ступеней прогрессивного налогообложения, сравним ее с системой налогообложения, установленного ФЗ № 65 от 31.03.1999 г.

Таблица 1. Ставки НДФЛ в соответствии с ФЗ № 65 от 31.03.1999.

Размер совокупного годового дохода	Ставка налога в федеральный бюджет	Ставка налога в региональный бюджет субъектов РФ
До 30 000 руб.	3%	9%
От 30 001 до 60 000 руб.	3%	2 700 руб. + 12% с суммы, превышающей 30 000 руб.
От 60 001 до 90 000 руб.	3%	6 300 руб. + 17% с суммы, превышающей 60 000 руб.
От 90 001 до 150 000 руб.	3%	11 400 руб. + 22% с суммы, превышающей 90 000 руб.
От 150 001 до 300 000 руб.	3%	24 600 руб. + 32% с суммы, превышающей 150 000 руб.
От 300 001 руб. и выше	3%	72 600 руб. + 42% с суммы, превышающей 300 000 руб.

В данном законе не дается объяснение ступенчатого характера системы расчета налоговой ставки, идеологии исчисления и эмпирического обоснования. Представляется возможным, считать, что данная система построена на основе интуитивных представлений экспертов.

Рассчитав оптимальный размер налоговых ставок по формуле, соответствующей закону Вебера — $T_i = T_{\min} + (IN' / IN_{\min} \times \Delta IN)$, представляется возможным построить график соотношения налоговых ставок ФЗ-65 от 1999 г. и полученных результатов.

Проанализировав график, можно сделать следующий вывод: с дохода от 90 000 руб., процент налоговой ставки увеличивается, а начиная с дохода от 540 000 руб., налоговая ставка снижается. Что характерно для многих систем налогообложения и иллюстрируется кривой Лаффера.

С помощью проведенного анализа, мы научно обосновали размер и ступенчатость налогообложения, что предполагает обеспечение психофизического приятия размера налоговой ставки налогоплательщиком.

Руководствуясь законом ФЗ № 65 от 31.03.1999 года, представляется возможность интерпретировать ступенчатость системы налогообложения на современные денежные средства (табл. 2).

Рассчитав этапы градации налоговой ставки по формуле закона Вебера, предоставляется возможность составить таблицу 3.

Руководствуясь данными Росстата о дифференциации доходов населения [7], представляется возможным рассчитать возможную эффективность введения такой шкалы налогообложения, приняв за количество нало-

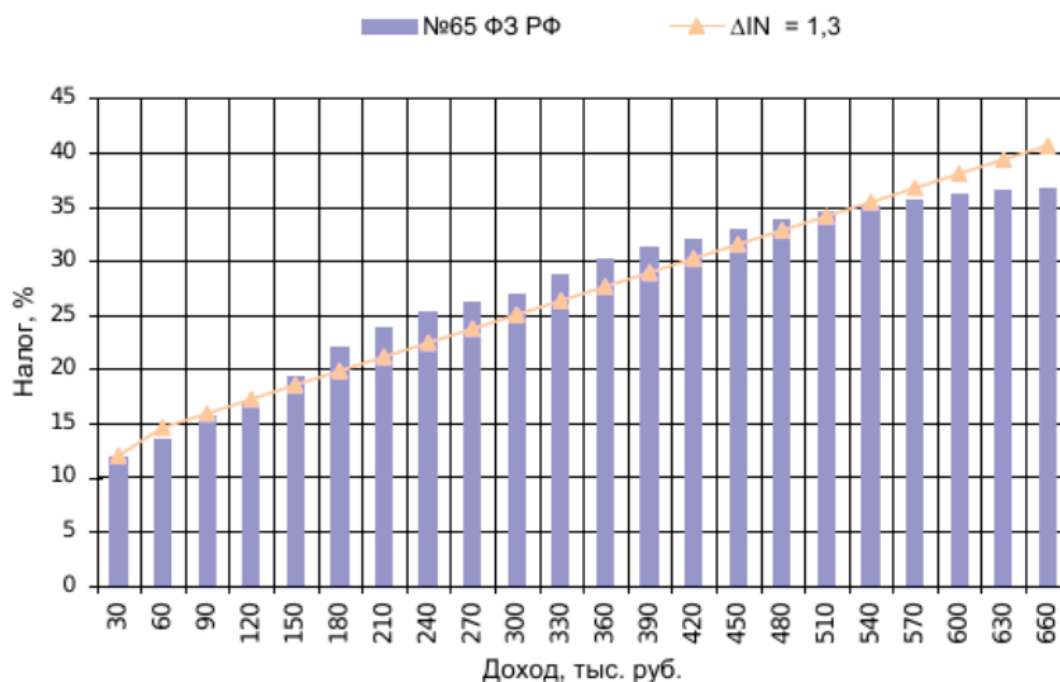


Рисунок 1. Соотношение величин НДФЛ в соответствии с ФЗ-65 от 31.03.1991 и по формуле закона Вебера, приняв за дифференциальный порог 1,3.

Таблица 2. Ставки НДФЛ в соответствии с ФЗ-65 от 31.03.1999 и инфляционной корреляцией на 22.04.2018.

Размер совокупного годового дохода	Ставка налога в федеральный бюджет	Ставка налога в региональный бюджет субъектов РФ
До 217 000 руб.	3%	9%
От 217 001 до 434 000 руб.	3%	19 500 руб. + 12% с суммы, превышающей 217 000 руб.
От 434 001 до 650 000 руб.	3%	45 500 руб. + 17% с суммы, превышающей 434 000 руб.
От 650 001 до 1 085 000 руб.	3%	82 500 руб. + 22% с суммы, превышающей 650 000 руб.
От 1 085 001 до 2 170 000 руб.	3%	178 000 руб. + 32% с суммы, превышающей 1 085 000 руб.
От 2 170 000 руб. и выше	3%	525 000 руб. + 42% с суммы, превышающей 2 170 000 руб.

Таблица 3. Ставки НДФЛ, рассчитанные по формуле закона Вебера.

Размер совокупного годового дохода	Ставка налога
До 217 000 руб.	12,0%
От 217 001 до 434 000 руб.	14,60%
От 434 001 до 650 000 руб.	17,19%
От 650 001 до 1 085 000 руб.	20,45%
От 1 085 001 до 2 170 000 руб.	28,25%
От 2 170 000 руб. и выше	36,40%

гоплательщиков количество официально работающих людей в 76,2 млн человек. [8]

Совершив необходимые расчеты, совокупные доходы от НДФЛ в консолидированный бюджет составят 513,8

млрд рублей, на 2015 год, по данным Министерства Финансов РФ, доход от НДФЛ составляет 346,82 млрд рублей. Эффективность введения составляет 48% [9]. Учитывая социальную дифференциацию по уровню до-

Таблица 4. Структура поступлений в бюджет от НДФЛ, рассчитанных по формуле закона Вебера

Все население в том числе со среднедушевыми де- нежными доходами в месяц, руб.:	%, населения	Ставка налога, рас- считанная по фор- муле Вебера	Сумма средств, поступивших в бюджет, млрд руб	Структура поступления средств
до 20 000,0	42,9%	13%	80,42034	16%
от 20 000,1 до 35 000,0	28,1%	14,6%	81,3443015	16%
от 35 000,1 до 60 000,0	18,6%	17,19%	109,5009017	21%
От 60 000,1 до 100 000,0	6,3%	20,45%	74,312028	14%
от 100 000,1 и выше	4,1%	28,45%	168,20209	33%
Итого:			513,7796612	100%

ходов и социальную напряженность, представляется возможным допустить необлагаемый налогами минимум дохода в 20 000 рублей. Руководствуясь таблицей, обоснуем это решение тем, что лишь 16% поступлений от НДФЛ в бюджет составляют отчисления 42,9% всех налогоплательщиков, имеющих среднемесячную заработную плату

в размере до 20 000 рублей. Такое решение поможет существенно снизить уровень социальной напряженности и снизить высокий уровень дифференциации населения по уровню доходов. При данном допущении, экономическая эффективность введения прогрессивного налогообложения составит 29%.

Литература:

1. Платон. Сочинения том 3, ч. 2. — М.: Мысль, 1972.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, том 4. — 2. — М.: Государственное издание политической литературы, 1955.
3. Ильясов Ф.Н. Формула прогрессивного налога на основе закона Вебера // Социальные исследования. — 2016. — № 4. — С. 17–25.
4. Нуркова В., Березанская Н. Общая психология. — 3. — М.: Юрайт, 2018.
5. Ильясов Ф.Н. Статусная теория цены. — М.: Институт социологии РАН, 1993.
6. Федеральный закон от 31.03.1999 г. № 65-ФЗ 4. О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О подоходном налоге с физических лиц» // Президент России. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/13647> (дата обращения: 30.11.2018).
7. Неравенство и бедность // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.perepis2006.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения: 30.11.2018).
8. Численность рабочей силы по субъектам Российской Федерации. // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tab_trud1.htm (дата обращения: 30.11.2018).
9. Структура бюджета Российской Федерации // Министерство финансов Российской Федерации. URL: http://info.minfin.ru/kons_doh.php (дата обращения: 30.11.2018).

Актуальные проблемы взыскания налоговой задолженности

Матюшин Алексей Алексеевич, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

Результатом мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщика является возникновение обязанности по уплате налогов, штрафов, пеней. Образовавшаяся в результате недоимка не всегда попадает в бюджет государства и остается на балансе организации в виде задолженности. В настоящее время в Российской практике сформировались актуальные проблемы в обеспечении поступления такой задолженности в бюджет государства.

Ключевые слова: налоговый контроль, задолженность, привлечение к ответственности, аффилированность.

Основным методом контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и сборов является деятельность налоговых органов

в рамках проведения контрольных мероприятий, включающую в себя выездные и камеральные налоговые проверки.

Проведение контрольных мероприятий в отношении налогоплательщиков со стороны налоговых органов не всегда приводит к поступлению в бюджет государства всей суммы налогов и сборов, отраженных в решении о привлечении к ответственности за нарушения налогового законодательства. Такой результат возможен в случае отсутствия у организации на момент проведения контрольных мероприятий и после их окончания имущественных и оборотных активов для погашения сумм образовавшейся по результатам проверки недоимки.

В то же время, в соответствии с концепцией планирования налоговых проверок, утвержденной Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» и положениями ст. 88 Налогового кодекса Российской Федерации, регуливающими проведение камеральных налоговых проверок при явных признаках нарушений налогового законодательства налоговый орган обязан провести контрольные мероприятия с целью установления сумм налоговых обязательств, не уплаченных предприятием.

Ситуация усугубляется в случае принятия налогоплательщиком решения о ликвидации организации либо подачей в арбитражный суд заявления о банкротстве. В этой ситуации предприятие, в случае если вышеуказанные действия целенаправленны, находится заведомо впереди налогового органа и прилагает все возможные усилия к минимизации негативных последствий по результатам проверки. Нередки случаи, при которых такие предприятия являются частью группы компаний, и выполняют функции по принятию на себя налоговых и организационно-технических рисков.

В качестве примера подобной деятельности можно привести практику выведения сбыта готовой продукции в так называемые «торговые дома» при производственных предприятиях, которые помимо основной деятельности по сбыту продукции, аккумулируют риски, возникающие при реализации продукции и практически повсеместно применяют агрессивные схемы налогового планирования не опасаясь последствий, которые могут применить к ним фискальные органы. Даже в случае проведения налоговой проверки бенефициарный владелец такого предприятия, формально не имеющий к нему отношения, может избежать ответственности в связи с отсутствием достаточных оснований для признания его выгодоприобретателем от деятельности такого предприятия.

В современной практике такой подход к построению бизнеса принял форму делового обычая и используется повсеместно, начиная с составления бизнес-плана при введении в строй нового производства, заканчивая появлением таких структур в предприятиях с государственным участием.

Такая практика ведения бизнеса безусловно порочна и основана прежде всего на отсутствии в распоряжении налоговых органов мощных инструментов, позволяющих формировать по итогам проведения контрольных мероприятий выводы о взаимозависимости организаций.

В целом, полномочия, предоставленные налоговым органам п. 2 ч. 2 ст. 45 НК РФ не позволяют оперативно обратиться с взысканием налоговых обязательств в пользу бенефициарных владельцев номинальной организации, получавших материальную выгоду от использования схем уклонения от налогообложения.

Проблема действующего законодательства и правоприменительной практики состоит в первую очередь в отсутствии объективных причин считать субъекты финансово-хозяйственной деятельности аффилированными, кроме достаточно формальных определений, отраженных в статье 105.1 НК РФ текущей редакции. Анализ решений арбитражных судов также не дает четких ответов на вопрос кого считать так называемым выгодоприобретателем от деятельности организации, имеющей налоговые риски, а кто является добросовестным контрагентом проверяемой организации.

Такие факторы способствуют мотивации налогоплательщиков к дроблению бизнеса и выводу потенциально токсичных активов за пределы группы компаний, имеющей имущество, на которое можно обратиться с взысканием и долгосрочные обязательства, имеющие коммерческое значение. Простота оформления сделок по отчуждению имущества в пользу третьих лиц также оказывает значительное влияние на вывод активов с последующей ликвидацией организации, имеющей задолженность.

Объективные причины невозможности проведения в каждой подобной ситуации выемки документов и предметов в соответствии со ст. 94 НК РФ и фиксации признаков аффилированности в протоколе осмотра, составленном в соответствии со ст. 92 НК РФ как ультимативного инструмента сбора доказательной базы играют на руку налогоплательщикам и позволяют оставить реальные активы в безопасности. К тому же, выемка документов и предметов предусмотрена только в ходе проведения выездной налоговой проверки и не возможна при проведении камерального налогового контроля и вне рамок налоговой проверки. Из вышеизложенного можно сделать вывод не только о недостаточности инструментов, имеющихся в распоряжении фискальных органов, но и недостаточном внимании к профилактике неправомерного разделения бизнеса и со стороны государства.

Решению данной проблемы может способствовать расширение возможностей, при которых налоговый орган вправе проводить мероприятия, предусмотренные частью 2 статьи 45 НК РФ в отношении возможных правопреемников и бенефициарных владельцев организации, которая использовалась с целью нарушения законодательства о налогах и сборах.

Также значительную роль может сыграть четко сформулированная правовая позиция судебных органов по практике признания юридических лиц взаимозависимыми и подконтрольными в рамках налоговых споров.

Результат вышеуказанных действий позволит налоговым органам обеспечить поступление в бюджет государства задолженности, образовавшейся по результатам

контрольных мероприятий в отношении организаций, не имеющих на балансе активов для погашения задолжен-

ности, а также организаций, осуществляющих преднамеренное банкротство.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ часть первая (электронный ресурс): от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.11.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: [http: www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
2. Налоговый кодекс РФ часть вторая (электронный ресурс) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 27.11.2018) //Консультант Плюс — режим доступа: [http: www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
3. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» //Консультант Плюс — режим доступа: [http: www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)

Специальные налоговые режимы как инструмент дробления бизнеса

Матюшин Алексей Алексеевич, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

Упрощенная система налогообложения представляет из себя удобный инструмент налогового администрирования, позволяющий малым предприятиям сократить материальные и временные издержки на ведение бухгалтерского учета и составление отчетности, а также снизить налоговую нагрузку на низкорентабельные и развивающиеся предприятия с целью стимулирования деловой активности. В настоящее время в Российской практике данная система налогообложения нашла применение в франчайзинге.

Ключевые слова: УСН, ОСН, рентабельность, дробление бизнеса, франшиза, концессия.

В российской правоприменительной практике нередки случаи, когда быстро растущая и активно развивающаяся компания, применяющая упрощенную систему налогообложения, достигает предельных показателей, разрешающих применение такой специального налогового режима. При превышении предельных показателей, установленных статьей 346.13 Налогового кодекса, организация теряет право на применение специального режима налогообложения и как следствие обретает обязанность применять общую систему налогообложения. Положения Налогового Кодекса Российской Федерации в такой ситуации однозначны и не могут толковаться иным способом.

Переход с упрощенной системы налогообложения к общей помимо большого количества сложностей с формированием налоговой базы и документов налогового учета влечет также резкое увеличение налоговой нагрузки, особенно в случае применения организацией упрощенной системы налогообложения с объектом обложения «доходы». В этом случае, учитывая отсутствие обязанности ведения учета расходных операций, организации приходится восстанавливать все расходные операции и подтверждать их документально, что не всегда возможно.

Но главной опасностью для бизнеса является в первую очередь резко возросшая налоговая нагрузка, закрепляющая за налогоплательщиком обязанность уплаты не только налога на прибыль организации по ставке 20% от суммы доходов, уменьшенных на величину расходов, но и вменение обязанности по уплате косвенного налога в виде налога на добавленную стоимость по ставке 18%. Учитывая, что упрощенная система налогообложения

часто применяется предприятиями, реализующими продукт с высокой добавленной стоимостью (общественное питание, сфера услуг населению, розничная торговля) уменьшение налоговой базы на суммы налога на добавленную стоимость из уплаченного поставщиками организации в размере, сопоставимом с суммой реализации товара. Таким образом, налоговая нагрузка на организацию, потерявшую право применения упрощенной системы налогообложения, может увеличиться на порядки и привести к негативным последствиям.

Такая ситуация мотивирует субъекты предпринимательской деятельности к оптимизации бизнеса путем дробления. Эти действия порождают группы компаний, участвующие в одном и том же бизнес-процессе, имеющие общие подразделения, поставщиков, рынки сбыта, рекламу, интернет-сайты при этом применяющие специальные режимы налогообложения. В результате таких действий образуются структуры, сопоставимые по совокупному обороту с средним и крупным бизнесом. Учитывая специальные налоговые ставки и иные льготные условия, установленные главой 26.2 НК РФ, данные налогоплательщики, пользующиеся преференциями в конкурентной борьбе как с организациями, применяющими общую систему налогообложения так и с малым бизнесом, применяющим упрощенную систему налогообложения, но не имеющим ресурсов, доступных группе компаний.

По мнению автора, такое дробление неправомерно в связи с противоречием изначально заложенной в специальные режимы налогообложения цели, которая состоит в протекционистских мерах предпринятых государством

по отношению к представителям малого бизнеса. Использование упрощенной системы налогообложения представителями групп компаний с едиными органами управления и конечными бенефициарами представляет серьезную проблему для балансирования системы налогов и сборов. В настоящее время данная проблема приобретает отраслевой характер.

В то же время следует учитывать, что четкого определения неправомерного использования упрощенной системы налогообложения аффилированными лицами в современной судебной практике не сформировалось, таким образом, в распоряжении контролирующих органов нет универсального алгоритма выявления признаков неправомерного применения упрощенной системы налогообложения.

Одним из основных препятствий в определении признаков неправомерного применения упрощенной системы налогообложения является наличие между участниками договоров коммерческой концессии (франчайзинга), заключенных в соответствии с положениями главы 54 Гражданского кодекса Российской Федерации. Такие договоры подразумевают под собой предоставление правообладателем в адрес пользователя за вознаграждение на срок или без указания срока права использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принад-

лежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

Заключение подобных договоров дает налогоплательщику определенную защиту от претензий контролирующих органов, особенно если такой договор составлен с учетом предоставления всех функциональных, особенностей бизнеса, пересекающихся у пользователей данной франшизы. Даже с точки зрения арбитражных судов нет четких критериев, по которым концессионное соглашение можно отнести к формальному либо реально отражающему условия сотрудничества организаций.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что целью применения упрощенной системы налогообложения должно являться в первую очередь обеспечение ускоренного развития предпринимательской деятельности и поддержка малого бизнеса. Таким образом, для обеспечения равных условий функционирования предприятий контролирующим органам следует уделять больше внимания организациям, применяющим специальные налоговые режимы, являясь при этом сторонами концессионных соглашений.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ часть первая (электронный ресурс): от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.11.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Налоговый кодекс РФ часть вторая (электронный ресурс) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 27.11.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Гражданский кодекс РФ часть вторая (электронный ресурс) от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред. от 29.07.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Влияние методов налогового контроля на стремление налогоплательщика к занижению налоговых обязательств

Матюшин Алексей Алексеевич, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

Учитывая бурное развитие мировой экономики, любые меры, направленные на повышение эффективности работы фискальных органов имеют ограниченный временной эффект. Данные обстоятельства мотивируют сотрудников государственного аппарата к реформированию деятельности вверенных им ведомств. Таким же образом поступают налогоплательщики, совершенствуя методы производства, стратегию конкурентной борьбы, методы снижения издержек с целью максимизации полученной материальной выгоды. При наборе критической массы такой выгоды плательщики стремятся уменьшить влияние внешних факторов на получение итогового результата — прибыли.

Ключевые слова: налоговый контроль, налог на прибыль организации, налог на добавленную стоимость, контрольно-кассовая техника.

В современной системе налогового администрирования налогоплательщик и государство всегда

будут стремиться к противоположным результатам. Налогоплательщик как субъект предпринимательской де-

тельности стремится в первую очередь к повышению прибыли, формируемой финансово-хозяйственной деятельностью. Государство в свою очередь выделяет в качестве основного направления своей фискальной политики максимизирование материального выражения результата предпринимательской деятельности в виде налоговых поступлений.

Государство вправе использовать широкий спектр регулирующих возможностей с целью максимизации фискальной нагрузки. Налогоплательщики в свою очередь видят своей целью снижение издержек производства, логистики, распределения финансовых потоков, по результатам которого максимизируют показатель прибыли. При достижении максимальных показателей полученного дохода или напротив в случае получения финансового результата, не соответствующего запланированному, предприниматель приходит к обстоятельствам, мотивирующим его к снижению показателей финансового результата в налоговом учете.

В этом случае мотивация лица к занижению налоговых обязательств растет пропорционально снижению способности государства к контролю за деятельностью налогоплательщика. Государство в лице фискальных органов стремится к недопущению отражения результатов деятельности, искажающих реальное состояние субъекта предпринимательской деятельности. Для этого в первую очередь предусмотрены мероприятия налогового контроля, являющиеся мерой ультимативного побуждения предприятия к законному исполнению обязанностей налогоплательщика.

Вышеизложенные факторы порождают проблему, при которой государство при сочетании сложной экономической ситуации и недоработках действующего законодательства вынуждено проводить в первую очередь мероприятия прямого налогового контроля и мотивировать избежавших охвата налогоплательщиков строгостью и неизбежностью наказания. Эти меры в определенной степени несут положительный результат до прохождения черты, при которой доля налогоплательщиков, допускающих в финансово-хозяйственной деятельности нарушения налогового законодательства, не превышает на порядок долю налогоплательщиков, которых коснулись мероприятия налогового контроля.

Достижение данного эффекта размывает границы соблюдения налогового законодательства и дает предприятиям стимул к его нарушению. В исключительных случаях такие действия начинают принимать форму делового оборота.

Данные обстоятельства создают опасную ситуацию, при которой законодательство теряет свою основную функцию-регулирующую.

Имеется также иной подход к обеспечению налогоплательщикам условий для соблюдения положений налогового законодательства. Данный подход заключается в стремлении государства к созданию таких условий работы налогоплательщиков, при которых уклонение от

уплаты конкретных налогов становится нецелесообразным в связи с высокими материальными издержками, сложностью реализации, невозможностью сокрытия признаков нарушения. Примером такого подхода является введение в эксплуатацию Федерального закона от 03.07.2018 №192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который внес изменения в Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» о применении контрольно-кассовой техники.

Появление онлайн касс позволило фискальным органам осуществлять постоянный мониторинг деятельности налогоплательщиков, а также дало стимул к прекращению практики использования специальных налоговых режимов налогоплательщиками, скрывавшими до этого значительную долю выручки. При таком подходе государства к налоговому администрированию налогоплательщик находится на шаг позади фискальных органов в части планирования схем уклонения от уплаты налогов и сборов.

По итогам реализации такие решения государства находят отражение в нормализации бизнес климата в отдельных областях деятельности, а также снижают уровень недобросовестной конкуренции. Конечно, такие решения не всегда реализуемы на практике и не могут полностью заменить собой проведение налогового контроля.

В настоящее время потенциальная выгода от применения схем уклонения от уплаты налога на прибыль организации и налога на добавленную стоимость в глазах налогоплательщика перевешивает возможные меры ответственности. Судебная практика по статье 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации в настоящее время не сформирована в достаточном объеме, на который можно опираться в принятии решений по результатам контрольных мероприятий, поэтому судить об эффективности новых программных продуктов ФНС России, направленных на контроль за уплатой налога на добавленную стоимость, пока рано. В то же время, появление в налоговом кодексе статьи подобного содержания, устанавливающей четкую позицию налогового органа по отношению к формированию налоговой базы можно лишь приветствовать.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что применение фискальным органом при профилактике нарушений налогового законодательства исключительно методов прямого налогового контроля рано или поздно теряет актуальность. Таким образом, при планировании изменений налогового законодательства государство обязано учитывать возможности применения налогоплательщиками схем уклонения от налогообложения и стремится к вступлению в силу таких положений налогового законодательства, при которых применение схем уклонения от налогообложения станет нерентабельным.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ часть первая (электронный ресурс): от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.11.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Налоговый кодекс РФ часть вторая (электронный ресурс) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 27.11.2018)//Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Федеральный закон от 03.07.2018 N192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» //Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Федеральный закон от 22.05.2003 N54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2018) //Консультант Плюс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Поддержка малого предпринимательства на региональном уровне

Миронов Иван Анатольевич, студент магистратуры
Южно-Уральский институт управления и экономики (г. Челябинск)

В условиях не устойчивой экономической обстановки на мировой арене, все больше людей готовы испытать себя в бизнесе. Но в данном виде занятия имеет много трудностей. Что бы преодолеть проблемы развития малого бизнеса наличествуют меры поддержки государства, как на федеральном уровне, так и на региональном.

В работе рассматривается суть и специфика поддержки государством малого бизнеса на региональном уровне, направления и условия увеличения ее результативности.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, государство, бизнес, поддержка, программа, государственное и муниципальное управление, страна, экономика.

In conditions of unstable economic situation on the world stage, more and more people are ready to test themselves in business. But in this type of occupation there are many difficulties. In order to overcome the problems of small business development, there are measures of state support, both at the federal and regional levels.

In my work, the essence and specifics of state support for small businesses at the regional level, the directions and conditions for increasing its effectiveness are considered.

Keywords: small business entities, state, business, support, program, state and municipal government, country, economy.

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса широко внедряется на региональном уровне.

Рассмотрим государственные программы Оренбургской области, направленные на поддержку развития субъектов предпринимательства в регионе.

В соответствии с постановлением Правительства Оренбургской области от 25 февраля 2013 года № 138-п «О порядке предоставления субсидий малым и средним предприятиям для возмещения части затрат, связанных с участием в иностранных и российских выставочных и ярмарочных мероприятиях», малым и средним предприятиям предоставляются субсидии предпринимательству для возмещения расходов, связанных с участием в зарубежных и российских выставках и ярмарках [1, с. 154].

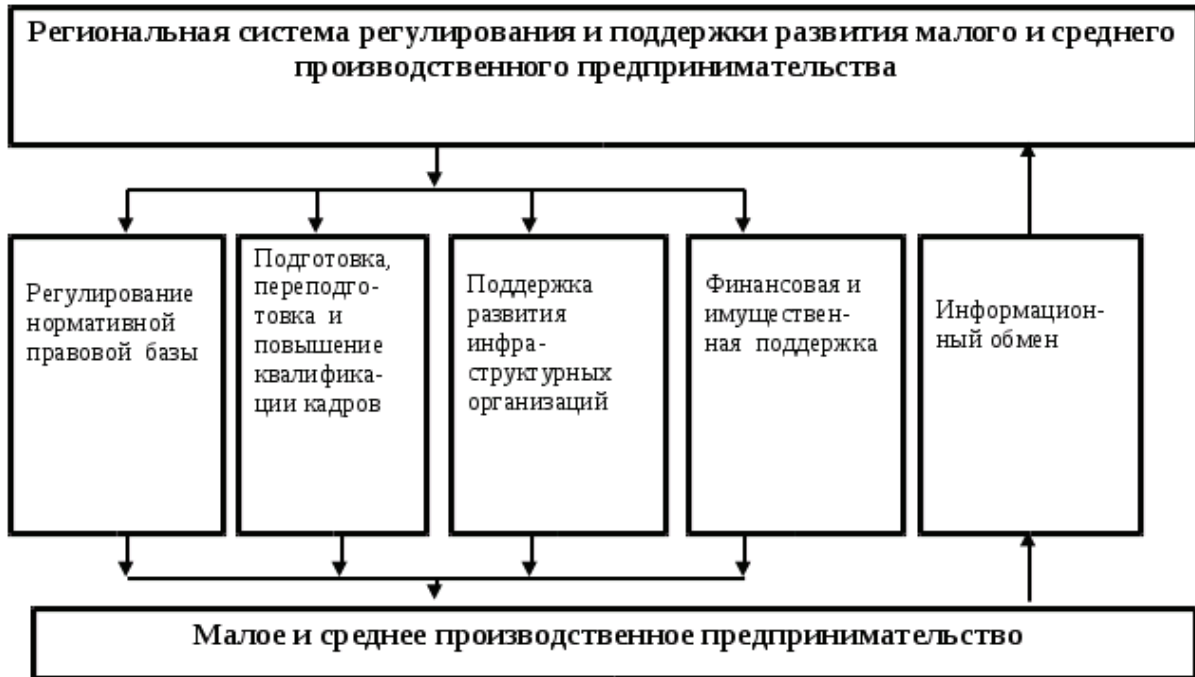
Постановление Правительства Оренбургской области от 17 сентября 2012 г. № 796-п «О порядке предоставления субсидий малым и средним предприятиям, сельскохозяйственным кредитным потребительским коопе-

ративам Оренбургской области для возмещения части затрат, связанных с »Уплата процентов по кредитам» включает предоставление субсидий малым и средним предприятиям, сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам Оренбургской области для возмещения расходов, связанных с выплатой процентов по кредитам [3, с. 75].

Начинающим малым предприятиям в Оренбургской области предоставляются гранты на создание и развитие собственного бизнеса. Выдача грантов осуществляется в соответствии с постановлением Правительства Оренбургской области от 25 июня 2012 г. № 508-п «О порядке предоставления грантов начальным малым предприятиям Оренбургской области для создания и развития их собственного бизнеса» [2, с. 216].

На территории Оренбургской области существует также микрофинансирование малого и среднего бизнеса.

Микрофинансирование означает кредит наличными в размере до одного миллиона рублей, выпущенный на



срок не более 12 месяцев, с процентами, начисляемыми в размере не более 12% годовых. Выделение микрозаймов производится малым и средним предприятиям, зарегистрированным в установленном порядке на территории города Оренбурга (юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей без юридического лица) [7].

Микрозаймы предоставляются заемщикам для осуществления деятельности, предусмотренной уставными документами на договорной основе, при соблюдении принципов целевого использования, безопасности, срочности, оплаты, возмещения [4, с. 445].

Рычаги поддержки малого предпринимательства на региональном уровне [5]:

1. Установление льготного налогообложения, прямого финансирования и кредитования малых предприятий.
2. Передача на уровень органов местного самоуправления основных полномочий по распределению собственности (здания, помещения), финансовых средств с целью повышения заинтересованности местных органов в расширении денежной базы путем увеличения налоговых поступлений от малых предприятий и развития малого бизнеса на своей территории, создание системы региональных маркетинговых центров в субъектах РФ с целью развития прямых межрегиональных связей и производственной кооперации субъектов малого бизнеса.
3. Совершенствование и дальнейшее развитие новых организационно-правовых форм малых предприятий.
4. Обеспечение малых предприятий квалифицированными консалтинговыми и образовательными услугами через систему социализированных территориальных структур поддержки и так далее.

В целях привлечения инвестиций в регион и использования его полного потенциала на территории Оренбургской области реализуется стратегия инвестиционного раз-

вития, комплекс мер, который будет реализован в четырех областях для улучшения инвестиционного климата [6]:

1. Рационализация участия государства в решении проблем инвестиционного развития региона.
2. Совершенствование кадрового обеспечения инвестиционного развития региона.
3. Активация в рамках регионального потенциала инвестиционного развития региона.
4. Привлечение иностранных инвестиций в экономику региона, интеграция в федеральные и глобальные инвестиционные процессы.

В 2016–2020 годах планируется активно привлекать инвестиции третьих лиц в Оренбургскую область на принципах приоритетных проектов софинансирования, модернизации традиционных отраслей и реализации приоритетных инвестиционных проектов в муниципалитетах.

Основные методы и инструменты механизма реализации стратегии на данном этапе:

- активное привлечение инвестиционных ресурсов в научно-образовательную сферу региона на принципах эффективности, конкурентоспособности, нацеленности на производственную реализацию;
- активизация инвестиционных проектов приграничного сотрудничества;
- инвестиционная поддержка производственных субъектов малого предпринимательства;
- привлечение дополнительных инвестиций для разработки и реализации нового этапа развития транспортно-логистической, энергетической, коммунальной инфраструктуры;
- инженерное и инфраструктурное оснащение инвестиционных площадок в муниципальных образованиях в целях привлечения сторонних инвестиций на основе проблемно-ориентированных технологических решений;

– формирование элементов инновационной модели регионального инвестиционного развития;

– формирование региональной системы информирования населения и предпринимателей по вопросам инвестиционного развития субъектов малого предпринимательства, а также персональной ответственности за текущие экономические действия.

Следовательно, на территории Оренбургской области особенно широко реализуются меры финансовой поддержки, такие как субсидирование различных видов деятельности субъектов малого и среднего предприниматель-

ства, микрофинансирование приоритетных направлений деятельности, предоставление грантов на создание и развитие собственного бизнеса.

Уровень участия государства в экономическом развитии региона рационализируется. Проводятся мероприятия по улучшению инвестиционной инфраструктуры, привлечению инвестиций в регион, как внутри региональных, так и внешних. Данные меры поддержки позволяют субъектам малого предпринимательства избежать дополнительных затрат и привлечь инвестиции во многие сферы деятельности.

Литература:

1. Гапоненко, А. Л. Теория управления. Учебник / А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. — Москва: Огни, 2015. — 342 с.
2. Гимазова, Ю. В. Государственное и муниципальное управление. Учебник / Ю. В. Гимазова. — М.: Юрайт, 2016. — 454 с.
3. Мельков, С. А. Государственное и муниципальное управление. Введение в специальность. Конспект лекций. Учебное пособие / С. А. Мельков, А. Н. Перенджиев, О. Н. Забузов. — Москва: Машиностроение, 2016. — 196 с.
4. Мухаев, Р. Т. Система государственного и муниципального управления / Р. Т. Мухаев. — М.: Юнити-Дана, 2015. — 688 с.
5. Система государственной поддержки развития малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях // Научный журнал «Студенческий форум» выпуск № 5(5) URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/5/20946> (дата обращения: 26.11.2018).
6. Правительство Оренбургской области: Постановление № 508-п от 25.06.2012 // Клерк URL: <https://www.klerk.ru/doc/284295/> (дата обращения: 26.11.2018).
7. Перечень слайдов к лекции Тема 51 Экономические // Present5 URL: <http://present5.com/perechen-slaidov-k-lekcii-tema...> (дата обращения: 26.11.2018).

Проблемы финансирования инновационных проектов в Российской Федерации

Овчинникова Екатерина Алексеевна
Российская таможенная академия (г. Люберцы)

В статье рассмотрены актуальные проблемы финансирования инновационных проектов в Российской Федерации и дана сравнительная характеристика отечественных и зарубежных подходов к финансированию инноваций.

Ключевые слова: инновации, финансирование, проекты, риски, убытки, инвестиции, эффективность проектов.

Мировой опыт организации процессов финансирования инновационных проектов развития показал, что такая работа должна строиться на следующих стратегических ориентирах:

– целевая ориентация на долгосрочные капиталоемкие инновационные проекты с высоким эффектом для развития национальной экономики с целью повышения ее мировой конкурентоспособности и качества социально-экономической сферы;

– сочетание государственных целей и коммерческих механизмов при финансировании инновационных про-

ектов (платность, возвратность, обеспеченность, коммерческая эффективность), при этом получение прибыли не является самоцелью деятельности банков развития.

В настоящее время в рамках проектного менеджмента выделяют три модели организации финансирования инновационных проектов (таблица 1).

Для Российской Федерации применение большей части сложных форм финансирования является проблематичным ввиду следующих причин:

– неразвитость источников гибридного (кредитно-фондового) финансирования;

Таблица 1. Основные модели организации финансирования инноваций [1, с. 88–89]

Наименование модели	Характеристика модели
Агентская модель	<i>Характеристика.</i> Оказание услуг крупнейшим финансовым донорам по реализации инвестиционных проектов и программ развития МСП за счет средств бюджета и иных государственных фондов путем проведения администрирования государственных финансовых вложений в национальную экономику. <i>Разновидности:</i> контракты на управление и арендные договоры (Management and lease contracts); концессия (Concession). <i>Формы вознаграждения:</i> комиссия за услуги траст-менеджмента, арендная плата за объекты НМА, процентный доход по предоставленному финансированию.
Модель личного выбора	<i>Характеристика.</i> Франчайзи-агент самостоятельно принимает решение о финансировании однородных проектов в рамках государственных программ поддержки МСП, направленных на развитие приоритетных секторов экономики, а государство в утверждает параметры и контролирует исполнение. <i>Разновидности:</i> концессия (Concession); частичная приватизация (выкуп) активов (Divestiture). <i>Формы вознаграждения:</i> дивиденды по акциям объекту МСП, арендные платежи, участие в прибылях организации, комиссионное вознаграждение за посредничество в транзакциях
Партнерская модель	<i>Характеристика.</i> Франчайзи-агент имеет право финансировать индивидуальные инвестиционные проекты путем совершения операций от своего имени и принятия инвестиционных и кредитных рисков в соответствии с утвержденными целями и принципами своей деятельности в условиях ограничений, установленных государством при утверждении государственных программ финансирования МСП-структур. <i>Разновидности:</i> концессия (Concession); частичная приватизация активов (Divestiture), проекты нового строительства (Green field projects). <i>Формы вознаграждения:</i> комиссия за финансирование строительно-инженерных работ и эксплуатации новых производственных мощностей в течение срока, указанного в контракте, право распоряжения объектом по окончании установленного срока, осуществление возмездной передачи (продажи) объекта государственным органам управления

— несоответствие между доходами и займами внутри страны и обслуживанием долгов в валюте;

— несовершенства финансово-правового механизма согласования и распределения рисков и предоставления гарантий и других форм обязательств при финансировании инновационных проектов;

— дефицит квалифицированных команд организации финансирования инновационных проектов полного цикла.

В мировой практике фондами финансирования инновационных проектов используются следующие группы инструментов финансирования (рисунок 1).

Значительным препятствием активизации финансирования инновационной деятельности слабая проработка технико-экономических аспектов реализации инновационных проектов и высокие транзакционные и агентские издержки на выведение инновационного продукта на рынок сбыта в условиях эскалации политико-экономических санкций, которые активно используют инструменты блокирования выдачи разрешений, сертификации инновационной продукции, запрет на продажу прав на патенты и лицензии. Все это увеличивает длительность НИОКР

и период тестирования продукта, а, значит, увеличивает срок окупаемости инновационных проектов, снижая экономическую жизнеспособность инноваций ввиду их более позднего появления на рынке (таблица 2).

Финансирование аналогичных инноваций в ЕС позволит за тот же календарный период провести практически в 1,5–2 раза быстрее коммерциализацию инноваций и перейти непосредственно к генерированию доходности, свободной от долговой нагрузки.

Структура источников финансирования затрат на создание инноваций в 2013–2017 гг. (таблица 3).

Согласно приведенным расчетам в 2013 г. основным источником финансирования инноваций выступили собственные средства предприятий — 444,0 млрд руб., или 39,15%, внебюджетные фонды — 216,1 млрд руб., или 19,05%, средства федерального бюджета — 212,8 млрд руб., или 18,76%. В 2015 г. по сравнению с 2013 г. в структуре финансирования инноваций существенных изменений не отмечено: основным источником также выступают собственные источники финансирования — 454,4 млрд руб. (изменение по отношению к 2013 г. составило 10,4 млрд



Рис. 1. Формы финансирования инновационных проектов

Таблица 2. Сравнительная характеристика сроков коммерциализации инноваций в РФ и ЕС в 2013–2017 гг., мес. [3, с. 206]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Российская Федерация					
1 Агропромышленный комплекс	30,6	29,8	30,9	31,6	31,8
2 Промышленное производство	25,4	26,1	26,6	27,2	26,3
3 Обрабатывающие производства	22,1	23,7	22,5	21,4	23,5
4 Строительные работы	26,5	25,9	24,7	25,2	26,6
5 Сфера услуг	9,2	8,8	8,5	8,2	7,9
Европейский Союз					
1 Агропромышленный комплекс	25,4	24,7	24,1	23,7	22,8
2 Промышленное производство	19,6	18,8	18,1	17,6	15,3
3 Обрабатывающие производства	17,5	16,6	16,2	15,8	15,3
4 Строительные работы	18,7	17,7	16,6	16,2	15,9
5 Сфера услуг	4,4	4,0	3,9	3,5	3,6

руб., или 102,35%), на втором месте располагаются средства внебюджетных фондов (изменение — 58,5 млрд руб., или 127,09%), на третьем месте — средства федерального бюджета — 155,1 млрд руб., или 12,83% (изменение — 57,4 млрд руб., или 73,04%), при этом в 2015 г., отмечен рост роли иностранных инвестиций, их объем составил 149,4 млрд руб., или 12,33% (изменение по отношению к 2013 г. составило 59,0 млрд руб., или 165,22%).

В 2017 г. по сравнению с 2015 г. ключевым моментом следует отметить рост роли кредитных источников финансирования инноваций (объем банковского финансирования составил 200,3 млрд руб., или 14,65%), что связано с возрастающим интересом банковских институтов к финансированию рискованных и высокодоходных R&D проектов, а также стабилизацией состояния финансового рынка РФ. С позиции изменения административно-институциональных ус-

Таблица 3. Источники финансирования затрат на создание инноваций [3, с. 207]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Совокупные затраты на инновации, всего, млрд руб. <i>В том числе по источникам финансирования:</i>	1134,2	1231,5	1211,3	1298,4	1367,5
1.1 Собственные средства организаций	444,0	490,5	454,5	459,8	556,4
1.2 Средства федерального бюджета	212,8	219,6	155,4	159,2	144,1
1.3 Бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты	64,2	51,0	51,5	58,2	68,5
1.4 Внебюджетные фонды	216,1	243,0	274,6	297,9	324,2
1.5 Кредиты и займы банков и НКФУ	96,0	111,0	122,0	164,0	200,3
1.6 Иностранные инвестиции	90,4	112,3	149,4	100,9	70,4
1.7 Прочие источники	10,8	4,2	4,0	58,6	3,4

ловий следует отметить положения Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017 г.), является передача прав на финансирование инновационных прав специальным инфраструктурным агентам — частным или государственным вен-

чурным фондам или специальным внебюджетным фондам, что позволило повысить контроль за расходованием государственных средств финансовой поддержки.

В заключение рассмотрим показатели эффективности финансирования инновационных проектов в Российской Федерации в 2013–2017 гг. (таблица 4).

Таблица 4. Показатели эффективности финансирования инновационных проектов в Российской Федерации в 2013–2017 гг. [3, с. 208]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Индекс ROIC, к-т	2,85	2,62	2,88	3,06	2,77
2. Доходность инвестиций в инновационные проекты, %	37,67	47,52	47,34	46,30	35,44
3. Продуктивность инновационных продуктов по видам инноваций:					
3.1 Технологические, к-т	1,37	1,91	1,93	1,87	1,34
3.2 Маркетинговые	1,45	1,43	1,59	1,13	1,38
3.3 Организационные	1,12	1,20	1,29	1,23	1,86

В 2013 г., индекс ROIC составил 2,85, т.е. на рубль затрат на инновации пришлось 2,85 руб. произведенной инновационной продукции, в 2015 г. ROIC составил 2,88, в 2017 г., — 2,77. Доходность инвестиций в инновационные проекты в 2013 г., составила 37,67%, т.е. на 100 руб. инвестиций в инновационные проекты чистый доход составил 37,67 руб., в 2015 г., — 47,34%, в 2017 г., — 35,44%. Продуктивность инновационных продуктов по видам инноваций показала следующее:

в группе технологических инноваций в 2013 г., продуктивность составила 1,37, т.е. на рубль затрат на технологические инновации пришлось 1,37 руб. добавленной стоимости в виде инновационных продуктов, в 2015 г., — 1,93, в 2017 г., — 1,34; для группы маркетинговых инноваций продуктивность в 2013 г., составила 1,45, в 2015 г., — 1,59, в 2017 г., — 1,38; организационные инновации показали следующую продуктивность: в 2013 г. — 1,12, в 2015 г. — 1,29, в 2017 г. — 1,86.

Литература:

1. Бабаскин, С.Я. Инновационный проект. Методы отбора и инструменты анализа рисков. Учебное пособие / С.Я. Бабаскин. — М.: Изд-во «Дело» РАНХиГС, 2014. — 240 с.
2. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. — СПб: Питер, 2015. — 304 с.
3. Гилязутдинова, И.В., Поникарова, А.С., Краснова, А.В. Некоторые аспекты управления структурными сдвигами инновационной деятельности в производственных системах мезоуровня в достижении устойчивости их развития / И.В. Гилязутдинова, А.С. Поникарова, А.В. Краснова // Вестник Казанского технологического университета — 2017. — № 5. — С. 205–210.
4. Спивак, В.А. Управление изменениями. Учебник / В.А. Спивак. — М.: Юрайт, 2016. — 358 с.
5. Грачева, М.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпина. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 351 с.

Управление инвестиционными проектами

Прокошина Ирина Олеговна, студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Рассмотрена значимость инвестиционных процессов, сущность инвестиционного проекта и особенности их управления. Показаны функции управления и риски, возникающие в результате их реализации.

Ключевые слова: инвестиционный проект, управление, риски, функции управления.

Investment project management

Prokoshina Irina Olegovna, student
St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

The importance of investment processes, the essence of the investment project and the features of their management are considered. The management functions and risks arising from their implementation are shown.

Keywords: investment project, management, risks, management functions.

Успешное хозяйствование и устойчивость предприятия в условиях конкурентного окружения во многом зависит от его инвестиционной активности.

Это требует от менеджеров поиска направлений эффективного вложения средств для создания базы, позволяющей увеличить доход, обеспечить развитие предприятия и приобретение конкурентных преимуществ. Результативность принимаемых инвестиционных решений во многом обусловлено качеством управления проектами в процессе их реализации.

Инвестиционный проект представляет собой системно-ограниченный и завершённый комплекс работ, документов и мероприятий, материально-вещественным результатом которого являются новые и реконструируемые основные фонды и чистая экономическая выгода.

Управление инвестиционным проектом дело сложное, которое заключается в руководстве и координации материальными и трудовыми ресурсами на протяжении всего жизненного цикла существования проекта для достижения целей и результатов проекта в рамках бюджета и временных ограничений [3].

Хорошо известно, что перед началом инвестиций инвестор просто обязан тщательно продумать каждый свой шаг и дать ему, дабы не лишиться собственного капитала. Это значит, что необходимо произвести анализ актива будущих вложений, взвесить уровень существующих инвестиционных рисков, рассчитать количество инвестиционных ресурсов, требуемых для реализации идеи, а также оценить величину положительного эффекта, которого возможно достичь по окончании вложений.

Реализация любого инвестиционного проекта заключается в организации взаимодействия большого числа участников между собой. Это выстраивание способов и методов достижения тех задач и целей, которые стоят перед проектом, это обеспечение проекта всем необходимым для его успешной реализации.

Достаточно очевидно, что такой многогранный процесс требует контроля, а самое главное управления.

Управление подразумевают методы, конкретные шаги и способы воздействия на определенный объект, от которого требуется получение конкретных результатов.

Основными функциями управления являются:

- контроль над технологической и технической составляющей производства;
- контроль над процессом купли-продажи товарно-материальных ценностей;
- контроль над финансовой деятельностью проекта;
- осуществление учета (материального, бухгалтерского, ведение статистики и т.п.) [2].

Для того чтобы процесс управления инвестиционным проектом был успешен и инвесторы, а также собственники получили желаемое, следует придерживаться следующих основ управления:

- учитывать интересы всех участников инвестиционного проекта;
- учитывать особенности каждого этапа жизненного цикла инвестиционного проекта;
- учитывать все виды рисков на всем этапе реализации;
- поддерживать положительные результаты деятельности, производить глубокий анализ результатов деятельности и способов их достижения;
- рассматривать инвестиционный проект как единую сложноорганизованную систему, требующую гибкого подхода;
- осуществлять постоянное финансовое моделирование денежных потоков [4].

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Любая фирма в результате своего функционирования на рынке сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие ради повышения конкурентоспособности. Иначе говоря, фирме

необходима четкая политика своей инвестиционной деятельности, чтобы эффективно развиваться на рынке. В любой развивающейся фирме вопросы управления инвестиционным процессом занимают одно из ведущих мест. Однако, существуют факторы, которые усложняют принятие управленческих решений по инвестированию:

- широкий выбор инвестиционных проектов;
- ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования;
- риски, связанные с принятием тех или иных решений по инвестированию [1].

Структура инвестиций по основным направлениям развития зависит от стадий, на которых находится предприятие, таким образом на начальном этапе реализации проекта инвестиции направляются на создание того или иного объекта. Когда же продукт становится востребованным на рынке инвестиции направляются на расширение производства. По мере роста износа основных фондов возникает необходимость в их реконструкции, ради сохранения качества продукции. Степень ответственности за принятие решений инвестиционного проекта в рамках основных направлений развития различна. Если появилась необходимость замены производственных мощностей, то решение по их замене может пройти крайне безболезненно, поскольку руководство предприятия имеет представление, в каком объеме и с какими характеристиками им необходимы новые основные средства для сохранения или улучшения своей позиции на рынке. Если же речь идет о расширении деятельности предприятия и об инвестициях необходимых для этого, то задача усложняется, поскольку необходимо учитывать много новых факторов, таких как: возможность освоения новых ниш рынка, возможность улучшения качества за счет использования новых технологий и др.

В условиях рыночной экономики возникает довольно много возможностей для инвестиций. Однако, как правило, предприятия имеют ограниченные финансовые ресурсы для инвестирования. Именно поэтому, необходимо выбирать наиболее оптимальный инвестиционный проект.

Инвестиционная деятельность предприятия сопряжена с принятием рискованных решений, связанных с неопределенностью большого количества факторов. Риски становятся неотъемлемой частью инвестиционной деятельности.

Существует развернутая классификация рисков, наиболее значимыми из них являются: производственный,

маркетинговый, экономический, инновационный, инфляционный.

Производственный риск связан с выходом их строя механизмов, машин, низким качеством материалов и оборудования, не позволяющие применять их по своему назначению.

Маркетинговый риск связан с недополучением дохода в результате уменьшения цены и объема реализации. Вероятность маркетингового риска возрастает с увеличением срока реализации инвестиционного проекта.

Экономический риск связан с выполнением партнерами договорных обязательств и риска потери конкурентоспособности на рынке.

Инновационный риск связан со сложностью и неполовками по внедрению новых технологий, использования новых материалов и изделий.

Инфляционный риск связан с возможностью обесценивания ожидаемой прибыли, который всегда нужно учитывать при расчете эффективности того или иного инвестиционного проекта, даже если темп роста инфляции крайне невысок.

Деятельность и развитие любого предприятия практически невозможно представить без инвестиционной деятельности. Профессионально управление инвестиционной деятельностью позволяет достигать заданных целей с минимум затрат на инвестиции.

Принятие инвестиционных решений относятся к наиболее сложной функции управления деятельностью, поскольку любая деятельность требует соответствующие инвестиционные и финансовые вложения, будь то обновление основных средств или же освоение новых рынков, и имеет высокие риски.

Сложность принятия инвестиционных решений возникает не только из-за новизны объектов (будь то новые основные средства, технологии или же другие нововведения), но и из-за большого количества возможных источников финансирования. При управлении инвестиционной деятельностью предприятия необходимо помнить о портфельных инвестициях, поскольку они позволяют осуществлять быстроликвидные операции на фондовом рынке и привлекать на этой основе дополнительные средства для реализации тех или иных программ развития.

Управление инвестиционными проектами играет существенную роль в деятельности предприятия, поскольку эффективность развитие предприятия напрямую зависит от успешности того или иного инвестиционного проекта.

Литература:

1. Блау С. Л. Инвестиционный анализ: учебник / С. Л. Блау. М.: Дашков и Ко, 2016. — 256стр.
2. Мазур И. И. и др. Управление проектами / Учебное пособие / М. «Омега-Л», 2010. — 960стр.
3. Плотников А. Н Экономика строительства / Учебное пособие / М: АЛЬФА-М ИНФРА-М. 2012. — 347 с.
4. Трубочеев Е. В. Инвестиционная стратегия / Учебное пособие / М.: МИЭМП, 2010. — 182с.

Принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности

Прокошина Ирина Олеговна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Решение инвестиционного характера обычно принимаются в условиях неопределенности. Под неопределенностью понимают неполноту или неточность информации об условиях реализации проекта. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и их последствий, есть риск.

Риск поддается прогнозированию, что делает возможной разработку отдельных мер, обеспечивающих его снижение. Эффективность отдельных мер во многом зависит от правильной оценки рисков, которые влияют на результат реализации инвестиционного проекта и выявление тех или иных, которые способны нанести наибольший ущерб.

Процесс принятия решения в условиях риска и неопределенности включает в себя следующие элементы [3]:

Цели. Необходимость принятия решений определяется целью или несколькими целями, которые должны быть достигнуты. Если цель не поставлена, тогда не возникает необходимости принятия какого-либо решения.

Лицо, принимающее решение (ЛПР). В качестве этого лица может выступать как отдельный человек, так и некая группа лиц, ставящая перед собой достижение декларируемых целей.

Альтернативные варианты решений (АВР). АВР рассматриваются как средства достижения цели. Существуют как минимум две альтернативы. Одна из них — это возможность ничего не делать (альтернатива отказа).

Внешние условия (состояния природы). Под внешними условиями понимается полная система несовместимых явлений, влияющих на исход решения, причем лицо, принимающее решение, часто не имеет полной информации о внешней среде. Именно внешние условия задают ситуацию риска и неопределенности.

Критерии выбора решений. Дают возможность однозначного выбора наиболее предпочтительного в определенном смысле решения (альтернативы).

Исходы (результаты). Лицо, принимающее решение, учитывает, что в зависимости от выбранного решения и реализовавшегося состояния природы результат будет иметь для него различную ценность.

При обосновании инвестиционных решений в условиях риска и неопределенности следует иметь в виду, что неопределенность относится только к будущим результатам от инвестиционной деятельности, которые необходимо сопоставить с вполне однозначно определенными инвестиционными расходами настоящего периода. В этих условиях в процессе обоснования рискованных инвестиционных решений приходится вводить предположение о том, что мы не знаем точно будущих результатов инвестиционной

деятельности, но можем оценить некоторый набор их ожидаемых или возможных значений. С формальной точки зрения оценка сводится к выделению так называемых будущих состояний природы (внешних условий), определяющих каждый из ожидаемых результатов.

Если известны перечень будущих состояний природы и ожидаемые доходы от инвестиционных альтернатив в каждом из этих состояний, то говорят о принятии инвестиционных решений в ситуации неопределенности. Методы принятия или обоснования инвестиционных решений в условиях неопределенности носят узкоспециализированный, достаточно сложный характер и практически применяются очень редко. Если наряду с указанной информацией известны также вероятности наступления будущих состояний природы, то говорят о принятии инвестиционных решений в условиях риска или рискованных инвестиционных решениях [3].

В настоящее время одним из существенных факторов эффективности капитальных вложений является повышение уровня экономической надежности инвестиционно-строительных проектов, связанной с такими понятиями, как доходность, восприимчивость к изменениям, создание положительных тенденций в использовании организационно-экономического потенциала. Данные параметры должны быть найдены в определенных границах и в установленных зонах риска, что позволит обеспечить динамичность и гибкость при принятии решений о состоятельности инвестиционного проекта.

Существующие методики оценки эффективности инвестиционных проектов не позволяют обеспечить получение параметров экономической надежности должным образом. Определяемые в результате оценки показатели носят точечный характер и не дают возможности рассматривать и впоследствии оценивать инвестиционный проект, учитывая все возможные варианты их реализации.

При анализе инвестиционно-строительных проектов по действующим методикам каждый участник оценивает собственную эффективность участия в проекте. Настоящие методики оценки эффективности предполагают учет изменяющихся процессов (рисковых событий) практически произвольным образом: каждый участник устанавливает для себя свой собственный элемент риска, следовательно, общая эффективность проекта, определенная разными организациями, может быть различной. Более того, различие в подходах со стороны участников проекта к методам оценки рисков, месту и способам их учета в показателях эффективности приводит к возникновению недопонимания позиций партнеров по бизнесу, неадекватной оценке эффективности.

В этой связи первоочередной проблемой становится обеспечение объективности, как при подготовке исходной

информации, так и при интерпретации результатов, полученных при ее обработке. Повторяющиеся производственные процессы в строительстве создают благоприятные условия для сбора и обработки информации, т.е. позволяют использовать достаточно точные, но трудоемкие методы.

Возникающие сложности при оценке эффективности инвестиционно-строительных проектов определяют необходимость выявления и корректировки места риска в общей системе показателей эффективности инвестиционно-строительных проектов.

В существующих методиках при оценке эффективности инвестиционных проектов выделяют два типа критериев: финансовая состоятельность (финансовая оценка) и эффективность (экономическая оценка). В отечественных изданиях основное внимание уделяется экономическим показателям эффективности, в международной практике при оценке эффективности используются оба этих критерия. Включение финансовых показателей обосновывается необходимостью анализа ликвидности (платежеспособности) проекта в ходе его реализации. С нашей точки

зрения, этот вопрос должен быть рассмотрен до расчета показателей эффективности, если проект финансово не реализуем, то он не может быть закончен, следовательно, нет смысла оценивать его эффективность.

Показатели финансовой оценки могут рассматриваться как дополнительные и характеризовать реализацию проекта на конкретном предприятии. Если на предприятии одновременно реализуется несколько проектов, при расчете показателей рентабельности или общей платежеспособности невозможно выделить часть активов или пассивов, обеспечивающих реализацию только данного проекта. Если же допустить, что реализацию инвестиционного проекта будут характеризовать общие активы и пассивы предприятия, то при расчете данных показателей необходимо вводить дополнительный коэффициент риска, связанный с координацией нескольких проектов. Однако совместно с показателями экономической эффективности, характеризующими надежность предприятия-реализатора проекта, показатели финансовой оценки могут представлять определенную ценность для инвестора.

Литература:

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. — 440 с.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов (Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых) — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. — 631 с.
3. Грачева М.В. Проектный анализ / М.В. Грачева, И.М. Волков. — М.: ЮНИТИ, 2018.
4. Юнг Г. Б., Таль Г. К., Григорьев В. В. Словарь по антикризисному управлению. — М., 2013.

Особенности инвестиционного проекта

Редькина Полина Анатольевна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Итогом строительства считается появление новейшего объекта недвижимости, удовлетворяющего, зависимо от многофункционального предназначения, определенные потребности бизнеса и народонаселения и по этим собственным чертам как материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, роль в ряде воспроизводственных циклов и т.д. относящегося к серьезным удобствам. [2]

В этой связи значимым считается осознание планов строительства как видов инвестиционных проектов.

Инвестиционные проекты недвижимости и их отличительные черты.

По собственным родовым показателям строительство принадлежит к группе проектов как этих действий, которые подразумевают достижение выискательно особого оригинального эффекта на протяжении данного периода времени с внедрением урезанного круга ресурсов. [3]

Понятие «проект» обширно употребляется в прогрессивной финансовой литературе и домашней практике тем

не менее принадлежит к количеству определений, истолкование которых не стало еще конкретным.

В конце концов, есть определения, где под проектом подразумеваются действия, направленные на достижение хорошо сформулированной цели с внедрением особенных ресурсов. [4]

Более успешным определением понятия «проект» представляется последующее: «Под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению».

Под инвестициями, как принято, являются долгосрочные. В качестве инвестиций могут выступать денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринима-

тельской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [1]

Отталкиваясь от вышеприведенных понятий, можно сконструировать последующее определение инвестиционного проекта: «Инвестиционный проект — сознательно реализуемая взаимосвязанная система мероприятий и используемых в них ресурсов, направленная на создание активов с долгосрочным характером использования в целях последующего возврата вложенных средств и получения дохода». [3]

Проекты преобразования недвижимости, целью которых считается творение новейших объектов недвижимости, владеющих ценой большей, нежели потери по их существу, являются разновидностью инвестиционных проектов, обладающими существенными особенностями.

Проекты развития недвижимости — это система последовательных взаимосвязанных мероприятий с использованием ограниченного объема ресурсов в течение заданного периода времени, направленная на создание качественно новых объектов (комплексов объектов) недвижимости в заданные сроки в целях возврата вложенных средств, получения дохода или иного полезного эффекта. [5]

Проекты становления недвижимости считаются одной из более известных и значимых разновидностей инвестиционных проектов. Они содержат внутри себя все свойства, свойственные инвестиционным проектам, и владеют необходимыми отличительными чертами, оказывающими прямое влияние на управление ими.

Успех девелоперского проекта неосуществим в отсутствие проведения изыскательских, проектных дел, огромного количества экспертиз, финансовых и технических оценок, консультаций, использования всевозможной технологий, вербования огромного количества различных профессионалов и организаций.

Итог развития объекта недвижимости — это осуществленный проект: законченные строительством или реконструкцией жилые или административные здания, модернизированное предприятие, переоборудованный в новое направление применения торговый центр и т.д. Распорядиться результатом развития — означает реализовать его новому собственнику или оставить в своей собственности, но к завершению проекта найти съемщиков, передать в доверительное управление и т.д.

Этот этап становления, хоть и начинается на последней стадии, считается неизменной проблемой застройщика в протяжении всего процесса становления.

Исключительно положительное и быстрое решение проблемы постановления результатом (к примеру: аб-

солютная сдача в аренду по намеченным ставкам либо удачная реализация готового объекта) подводит результат успеха или неуспеха предпринятого бизнеса, описывает меру эффективности проекта. [2]

Процесс продвижения объекта на рынок и его осуществление обязан начинаться еще до окончания строительных работ, в том числе если объект не строится по схеме долевого участия, что позволяет уменьшить сроки осуществления после окончания строительных работ и сделать быстрым возврат инвестируемых средств. Издержки на продвижение и организацию продаж (сдаче в аренду и так далее) оцениваются в 5–10% от общей суммы издержек по проекту.

Приведенные выше этапы реализации проекта в большинстве случаев занимают не более 5% от общего объема издержек по проекту. Но, именно они обладают особым значением, определяя направления инвестирования.

Для эффективной организации процесса управления инвестиционными проектами целесообразным является разделение проекта на три основные фазы:

- предпроектная — анализ рынка, определение сектора деловой активности, определение варианта застройки, исследование концепции проекта, подготовка технического задания на конструирование;
- проектная (организационно-проектная) — исследование и согласование градостроительной и проектной документации, технико-экономическое обоснование проекта, получение разрешения на строительство;
- строительная — конкретный процесс физического переустройства, сотворения объекта недвижимости, который завершается сдачей объекта в использование.

Любая из данных фаз имеет возможность занимать несколько лет, и фактически строительство занимает в целом цикле девелопмента только малозначительную часть. Разделение на обозначенные фазы разрешает раскрыть содержание работы на любой из фаз проекта, зафиксировать ее итог и переход к последующей фазе, [1]

Значимым замечанием при всем этом будет то, собственно окончание любой из обозначенных фаз позволяет девелоперу выйти из проекта, реализовав его, так как гарантирует творение готового «упакованного» продукта в виде совокупности которые были использованы и юридических документов, позволяющих перейти к последующей фазе проекта. В ряде случаев можно выделить три основные точки, на которых проект быть может представлен как готовый продукт: составление технического задания на конструирование, получение разрешения на строительство, подписание акта сдачи объекта в использование. [5]

Литература:

1. Абрамов Д. В. Финансы и кредит: Организация проектного финансирования при строительстве объектов недвижимости в России / Д. В. Абрамов, 2015 — № 37 — С. 45–50.
2. Свешникова Т, В. Факторы, влияющие на уровень инвестиционных рисков / Казан. Наука, 2014 — № 6. — С. 84–87.

3. Файншмитд Е. Оценка эффективность инвестиционного проекта / Е. Файншмитд. — М.: Вече, 2014—185 с.
4. Хрусталеv Е. Ю. Фин. аналитика: проблемы и решения: Методология оценки стоимости недвижимости как инвестиционного ресурса / Е. Ю. Хрусталеv, М. И. Елизарова, 2014. — № 15. — С. 2—9.
5. Земельный кодекс РФ, 2016
6. Колесников М. Инвестиционные проекты: определение, жизненный цикл, оценка эффективности / Проблемы теории и практики упр., 2012 — № 2 — С. 67—75

ФИЛОЛОГИЯ

Формирование универсальных учебных действий на уроках русского языка (на примере урока на тему «Предложения с разными видами связи» в 9 классе)

Бовина Марина Александровна, магистр, преподаватель
Ставропольское президентское кадетское училище

ФГОС нового поколения на всех ступенях образования выдвигает в качестве приоритетного личностно-ориентированный, системно-деятельностный подход, определяющий структуру деятельности учащихся, а также основные психологические условия и механизмы процесса усвоения знаний. Развитие личности в системе образования обеспечивается прежде всего формированием универсальных

учебных действий (УУД). Овладение ими создаёт возможности самостоятельного успешного усвоения учащимися новых знаний, умений и компетентностей, включая организацию усвоения, т.е. умения учиться.

Как реализовать это на практике покажем на примере урока русского языка в 9 классе по теме «Предложения с разными видами связи».

Цель: обобщить знания учеников по теме «Сложные предложения с разными видами связи».	
Задачи	Когнитивные: Формировать умение находить предложения с разными видами связи в тексте.
	Операциональные: Уметь использовать алгоритм действий при изучении языковых явлений.
	Аксиологические: Формировать понимание того, что язык — один из видов культуры.
ууд	Личностные: Формирование мотивации к изучению нового материала
	Регулятивные: Самостоятельно выделять и формировать познавательную цель, искать и выделять необходимую информацию.
	Коммуникативные: Слушать и слышать друг друга, с достаточной полнотой и ясностью выражать свои мысли в соответствии с задачами коммуникации.
Планируемые результаты	Познавательные: Объяснять языковые явления, процессы, связи и отношения, выявляемые в ходе исследования структуры, содержания и значения слова, предложения, текста.
	Предметные: Воспитанники научатся правильно расставлять знаки препинания в предложениях с разными видами связи.
	Личностные: Оценивать усваиваемое содержание предмета с точки зрения нравственности, этики и эстетики.
	Метапредметные: Готовность кадета к саморазвитию, освоение межпредметных понятий. Воспитанники получают возможность научиться искать нужную информацию, определять понятия, делать обобщения.

Ход урока

Дидактическая структура урока	Методическая структура урока
Организационный момент	Приветствие преподавателя, доклад командира класса, оформление тетрадей согласно орфографическому режиму.
Мотивация к учению, определение темы, цели урока	<p>Работа с предложением.</p> <p>Прочитайте предложение. Объясните постановку знаков препинания. Объясните, каким будет данное предложение по своей структуре.</p> <p>Пушкин — родоначальник русской классической литературы, которая дала миру гениальных художников слова, но столь же неопределимо его громадное влияние на развитие всей культуры.</p> <p>М. Горький</p> <p>Итак, сегодня мы заканчиваем с вами работу над темой «Сложные предложения с разными видами связи». Это одна из самых сложных тем при изучении синтаксиса и пунктуации. Также задания, связанные с такими типами предложений, присутствуют в тестовой части ОГЭ по русскому языку. Именно поэтому попрошу отнестись к нашему уроку как можно более серьезно.</p>
Обобщение изученного по теме «Сложные предложения с разными видами связи»	<p>Развитие навыков устного выразительного чтения.</p> <p>Выполнение упражнения 226, стр. 156</p> <p>Выполнение упражнения 224, стр. 155</p> <p>Чтение текста, частичный синтаксический разбор предложения № 2 (ГО, первая часть характеристики, линейная схема)</p> <p>С классическим я не рассчитывал переиграть моих конкурентов — мой же концерт мог поразить воображение экзаменаторов новизной своей техники, они просто могли не сообразить, как я с нею справился.</p> <p>Работа по составлению схем предложений с различными видами связи.</p> <p>Солнце садилось за севастопольские холмы, небо и море за спинами беглецов горело дивным огнем, и из этого дивного огня явилась и зависла над катером зловещая стрелкоза. (В. Аксенов.) (Сложное предложение, с разными видами связи: бессоюзной и сочинительной; повествовательное. Бессоюзное предложение со значением перечисления, поэтому между его частями ставится запятая. Сложносочиненное предложение осложнено однородными сказуемыми, между ними союз и, запятая не ставится) [], [] и [].</p> <p>Русский человек так уверен в своей силе и крепости, что он не прочь и поломать себя: он мало занимается своим прошедшим и смело глядит вперед. (И. С. Тургенев) (СП с разными видами связи: подчинительной и бессоюзной; повествовательное, состоит из двух частей, соединенных бессоюзной связью (значение пояснения, перед двоеточием можно вставить «а именно»). Первая часть — СПП с придаточным степени, которое относится к указательному слову так в главном. Вторая — простое предложение, осложненное однородными членами.) [...так], (что...): [].</p> <p>Много веков сушили эту землю ветры-суховеи и калило солнце, пока она не стала такой крепкой, будто схвачена цементом. (Сложное предложение, с разными видами связи: сочинительной и подчинительной; повествовательное. Придаточное первой степени со значением времени относится сразу к двум главным, соединенным сочинительным союзом и, поэтому между ними запятая не ставится. Придаточное второй степени имеет значение степени и сравнения относится к первому придаточному, раскрывает содержание указательного слова такой. Подчинение последовательное). [] и [], (пока...), (будто...).</p>
Рефлексия	<p>Оцените свое понимание темы в процентах</p> <p>100% — мне все понятно</p> <p>70–90% — мне требуются небольшие разъяснения</p> <p>50–60% — тема вызывает у меня большие затруднения</p> <p>Меньше 50% — я ничего не понял.</p>

Multiple senses of lexical items

Mamedova Amannisa Abduvalievna, teacher
Ala-Too International University (Bishkek, Kyrgyz)

In this work multiple senses of lexical items will be analyzed. We will see how the meaning of the lexical item can be differ when it stands by itself and when it is used in context with a different word. English language is known for its variety of words and their use. So, we will observe how particular English words may vary in different contexts. Primary, secondary and idiomatic senses will be discussed in this work as well as the ambiguity caused by senses in the translation.

Key words: primary meaning, secondary meaning, idiomatic meaning, ambiguity.

Primary sense is the core, basic, literal meaning of a lexeme. A primary sense is generally the first meaning that comes to mind for most people when a lexeme is uttered alone. Usually it refers to an actual physical thing, an action, or a characteristic of a referent. (<http://www.glossary.sil.org/term/primary-sense>)

The primary sense is the meaning suggested by the word when it is used alone. It is the first meaning or usage which a word will suggest to most people when the word is said in isolation. It is the meaning learned early in life and is likely to have reference to a physical situation. But the same word may have a different meaning when used in context with other words. (Larson, M, L. (2012) «Meaning Based Translation» University Press of America. New York, 589 p.)

A secondary sense is a meaning that is more abstract than a primary sense of a lexeme but still shares some of its semantic components. Because it has a different range of reference, its usage contexts and collocates are different from those of a primary sense. For example, let's take the word «make» in English. The primary meaning of make is to do something for example «She makes dinner». The secondary meaning is to tuck something for example «She makes her bed every morning». Here the word «make» doesn't mean that somebody is actually doing the bed, it means that she tucks the sheets and pillows.

Secondary Meaning or Secondary Sense.

A speaker of Russian will say that «язык» means the language, but the Russian speaker will also tell you that «язык» means:

– **В мире существуют более 10 000 языков.** (There are more than 10 000 languages in the world).

– **Язык является мышечным органом во рту большинства позвоночных, который манипулирует пищей для жевания.** (The tongue is a muscular organ in the mouth of most vertebrates that manipulates food for mastication).

– **Язык колокола после удара должен мгновенно отскочить от звукового пояса, а не «прилипнуть» к нему.** (The clapper after the shot should bounce off the sonic zone and not «stick» to it).

– **Язык Пушкина представляет разительные примеры семантической многоплановости слова** (Pushkin's language presents striking examples of semantic diversity of the word).

Translating the primary sense of a lexical item is usually much easier than a secondary sense. This is because the receptor language will often have a lexical equivalent for the primary meaning which very nearly matches the meaning of the lexical item in the source language. However, the secondary senses of those same two words will probably not match. (Larson, 2012: 113) A native speaker knows immediately by the other words which occur in the phrase or sentence which sense of the word is being signaled. Learners of a second language often have a great deal of trouble to use a word in its many secondary senses.

English	Russian
He called her name to see if she was home.	Он позвал её имя, чтобы посмотреть дома ли она.
Will you call the family to dinner?	Ты пригласишь свою семью на ужин?
She called her parents yesterday.	Она позвонила своим родителям вчера.

Any word used in a non-primary sense will probably not be translated by

the word in the receptor language which is equivalent to its primary sense, but

by a different word. For example, the primary sense of key would be translated

into Turkish with «anahtar.» But notice the following list which shows how they differ in translating secondary senses:

English	Russian
A sheet	Листок (бумаги)
A sheet	Простынь
A sheet	Парус

English	Russian
Лист	A Leaf
Лист	A sheet
Лист	Baking tray

Analyzing senses of words.

The process for discovering the various senses of words is rather complicated but can be very crucial for making dictionaries, learning a second language, and may also be helpful to the translator when no dictionaries are available which give an adequate description of the senses of words in the language. (Beekman and Callow: 1974) A translator who is truly bilingual in the source and receptor languages will usually recognize a non-primary sense.

Nevertheless, there is always the possibility that a literal translation of a word may be used in a secondary sense. This literal translation sets up a strange collocation and wrong meaning (Larson, 2012: 113)

Step 1. Collecting data.

One must first collect as many examples of the use of the word as possible. If a person knows the language he can simply think of all the possible combinations with other words. If not, he will need to find the word in as many texts as possible. A concordance done on the computer will greatly speed up the search, learning a language, or hoping to make a dictionary, will want to begin early in his research to collect data on each word of the language, building up more words and more examples of their co-occurrence with other words. The goal is to list as many collocates as possible. For our purposes, we shall now assume that we have found the following (Beekman and Callow 1974, chapter 11)

They go to supermarket every day.	Они ходят в супермаркет каждый день.
They always go by bus.	Они всегда ездят на автобусе.
People come and go all the time.	Люди приходят и уходят все время.
She goes mad when something is wrong.	Она сходит с ума, когда что-то идет не так.
She always goes barefoot	Она всегда ходит босиком
We go to sleep at 9 o'clock	Мы ложимся спать в 9 часов
I will go 50 dollars per ticket, but no more	Я заплачу только 50 долларов и не больше
I could go a big steak right now	Я бы сейчас съел большой стейк.
A man with a lot of go	Человек с большой энергией.
Thirty dollars? It's a go!	Тридцать долларов? Сделка!
The boss gave us a go on our new project.	Босс дал свое разрешение по поводу нашего нового проекта
He goes into debt once in two months.	Он залезает в долги один раз в три месяца.
I can't go his preaching.	Я не могу выносить его исповедания.

Step 2. Sort the collocates into generic classes.

Each grammatical form should be analyzed separately. In this example, we

have used only intransitive verb forms. If the noun run occurred, this noun form would need to be separated and analyzed separately. One begins by making best guesses, refining the analysis as he goes.

- **Movement or proceeding (go by bus, by train, got to a market)**
- **To become as specified (go mad)**
- **to act so as to come into a certain state or condition: (to sleep, go into debt)**
- **to risk, pay, afford, bet, or bid: (go fifty dollars)**
- **Appreciate, desire, want (go a big steak)**
- **Energy spirit (a man with a lot of go)**
- **Approval or permission (boss gave a go)**

Step 3. Regroup the contexts according to the collocates which belong to the same generic classes as follows.

- **Money and documents**
- I will go 50 dollars per ticket, but no more
- The boss gave us a go on our new project.
- Thirty dollars? It's a go!

– Moving or proceeding

- They always go by bus
- They always go to the market.

– Condition

- We go to sleep at 9 o'clock.
- He goes into debt once in two months.
- She goes mad when something is wrong.

– Energy spirit

- A man with a lot of go.

Step 4. List and label the senses of the words.

Once the data is reorganized by the generic classes of the collocates, it is much easier to see the senses of the word. For animate beings with legs, the meaning seems to be to move oneself from one place to another rapidly; for liquids, simply to flow, for vines, the meaning is to grow, etc.

Sense 1

To pay, risk, afford

Sense 2

To move on something, to move with your legs, to proceed

Sense 3

to act so as to come into a certain state or condition:

Sense 4

To have an energy or spirit.

A secondary sense will almost always need to be translated by a different word than the word which denotes the primary sense. In English there are many synonyms of the word difficult. All belong to a common set of words.

The two main rules about secondary senses are

1) the secondary senses of the source language can probably not be translated literally but will need to be understood in order to find a good equivalent.

2) the secondary sense of words in the receptor language will only mean what they are intended to mean if the context includes collocates which will signal the sense desired.

Conclusion.

In this work we have learned what is a primary sense, what is a secondary and idiomatic sense. We have seen how words can change the meaning of the particular text. We have also learnt the process for discovering the various senses of words. So, the translator has to know all the senses of the words in order to make a good and effective translation.

References:

1. Barnwell K. (1980) «An analysis of strategies used in translating the short story.» High Wycombe: Summer Institute of Linguistics.
2. Beekman, John, and John Callow. (1974) «Translating the Word of God.» Zondervan Pub. House, Jun 1, 1974 — Religion — 399 p.
3. Eugene A. Nida. (1964) «Toward a Science of Translating» Leiden, E, J Brill Netherlands, 331 p.
4. Larson, M, L. (2012) «Meaning Based Translation» University Press of America. New York, 589 p.

Типичные проблемы и особенности перевода научного текста

Ордян Лилит Андраниковна, студент магистратуры
Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского

В современном мире глобализации и межкультурной коммуникации расширение международных отношений, торговых, финансовых и экономических связей между странами, усиление интеграции государств Европы и всего мира, развитие науки и техники, постоянный обмен научно-технической информацией усиливает значение иностранного языка как действенного фактора экономического, научного, технического и культурного прогресса, как средства устного и письменного общения между представителями разных народов и культур. Современная эпоха научно-технических преобразований охватывает все стороны существования современного общества, и в изменившихся экономических условиях при высочайшем уровне развития современных технологий возникает особая необходимость в специалистах — переводчиках, имеющих практические навыки перевода научно-технических текстов, относящихся к различным областям знания; поэтому необходимость таких специалистов приобретает особую актуальность.

Благодаря современным технологиям, в особенности средствам коммуникации, которые помогают ученым со всего мира мгновенно обмениваться информацией и проводить совместные исследования, современной науке удалось достигнуть невиданных доселе результатов. В таких условиях существенно возросла потребность в качественном переводе научной литературы. Переводчику научной литературы следует постоянно совершенствовать свой лексический запас, разбираться в терминах и знать их значение.

По выражению А.Л. Пумпянского «Перевод научной и технической литературы является особой дисциплиной, возникшей на стыке лингвистики, с одной стороны, и науки, и техники — с другой. Поэтому перевод научной и технической литературы надо рассматривать как с языковедческих, так и научных и технических позиций, с приматом первых при исследовании общезыковых вопросов и вторых — при рассмотрении узкой терминологии» [1, с. 25]

Перевод научно-технических текстов должен отвечать следующим требованиям: эквивалентность, адекватность, информативность, логичность и четкость изложения. Чтобы перевод научно-технического текста был адекватным и эквивалентным, т.е. качественным, переводчику необходимы общие и специфические навыки, умения и следующие знания: теоретические — о фонетическом, лексическом и грамматическом строе иностранного языка (лексические единицы, грамматические правила, словообразование); практические — об особенностях перевода научно-технических текстов (виды переводческих трансформаций и соответствий); лингвистические практические знания (способы перевода: транслитерация, калькирование, замены, перестановки, добавления, опущения, способы описательного и антонимического перевода); экстралингвистические знания (владение достаточной информацией для перевода специализированного текста), необходимые в процессе переложения текста и построения осмысленных и адекватных предложений на языке перевода. [2, с. 56]

В этой статье мы постараемся проанализировать особенности научного текста и те трудности, с которыми может столкнуться переводчик при работе с ним, основные требования, предъявляемые к научному переводу, а также те переводческие методики, которые можно использовать для достижения более качественного результата.

В первую очередь необходимо получить представление о том, что такое «научный перевод», в чем его отличия от художественного и других видов перевода. Научный стиль включает широкий диапазон текстов научно-исследовательского характера — от тезисов, рефератов и рецензий до статей, дипломных работ, диссертаций и монографий. Важными условиями, которые необходимо учитывать являются: цель, стиль, организация текста и связь между его частями.

Кроме внешней организации академического текста (главы, разделы, абзацы), существует его внутренняя организация. Характерная черта организации научного текста — от общего к частному, а также изложение материала в виде проблемы и решения. Для связи частей текста, а также плавного перехода от одних утверждений к другим существует целый ряд слов и выражений, которые используются для различных целей: добавления (*in addition, moreover, furthermore...*); противопоставления (*although, however, despite, in spite of, nevertheless...*); выражения причины и следствия (*therefore, as a result, due to, because of...*); уточнения (*in other words, that is, i.e., for example, for instance...*) [3, с 31]

Терминология. Так как ведущей формой научного мышления является понятие, почти каждая лексическая единица в научном тексте выражается особыми лексическими единицами — терминами. Термин — обозначающее слово или словосочетание, характерное для данной отрасли науки и техники. Обладает четкими семантическими границами. Соответственно, терминология — это система понятий данной науки, закрепленной в соответствующем словесном выражении. Если в общем языке (вне данной терминологии) слово может быть многозначным, то, попадая, в определенную терминологию, оно становится однозначным, и при переводе используется значение, отличное от употребления в повседневном обиходе. Поэтому основные ошибки, которые переводчик может допустить при переводе научного текста, связаны с нежеланием или неумением пользоваться словарем и, что не менее важно, непониманием предметной ситуации — незнанием, что означает термин, даже на родном языке.

В количественном отношении в текстах научного стиля термины преобладают над другими видами специальной лексики (номенклатурными наименованиями, профессионализмами, профессиональными жаргонизмами и пр.); это лексика, используемая в научных текстах всех областей знания (классификация, анализ, структура,

функция; *component, result, factor, assessment*). В среднем терминологическая лексика доходит до 20% от всей лексики научного текста.

Грамматика. Стилю научного общения присущи свои грамматические особенности.

Например, заметна тенденция к утрате лексического значения и увеличению абстрактности глаголов, а также к более частому употреблению глаголов-связок: «быть», «являться», «называться», «считаться», «стать», «становиться», «делаться», «казаться», «заклучаться», «составлять», «обладать», «определяться», «представляться»; глагольно-именных сочетаний, где главная смысловая нагрузка приходится на имя существительное, называющее действие, а глагол выполняет грамматическую роль: «приводить — к возникновению, к гибели, к разрушению»; «производить — расчеты, вычисления, наблюдения, анализы»; «приходить — к выводу, к заключению». [4, с. 29]

Также научная стилистика тяготеет к использованию безличных и неопределенно-личных форм глагола: «перегонку производят — перегонка производится»; «можно вывести заключение — выводится заключение» и пр. Интересно отметить, что, согласно лингвистическим исследованиям, процент глаголов настоящего времени в три раза превышает процент форм прошедшего времени, составляя около 70% от всех глагольных форм. Также в академических текстах довольно часто используется пассивный залог: «the following conclusion can be made here...»

В научных текстах распространены разные типы сложных предложений, в частности с использованием составных подчинительных союзов, что вообще характерно для книжной речи: вследствие того, что; ввиду того что, в то время, как и пр.

Средствами связи частей текста служат вводные слова и сочетания: во-первых, наконец, с другой стороны, — указывающие на последовательность изложения. Для объединения частей текста, в частности абзацев, имеющих тесную логическую связь друг с другом, используются указывающие на эту связь слова и словосочетания: таким образом, в заключение и пр.

Говоря о научном тексте, нельзя не отметить, прежде всего, что подобный текст требует четкой логики изложения. И выверение этой логики по всему тексту — одна из основных задач переводчика. Предложения в научном стиле однообразны по цели высказывания — они почти всегда повествовательные. Вопросительные предложения редки и используются для привлечения внимания читателя к какому-либо вопросу. Эмоциональная экспрессивность практически полностью отсутствует. [5, с 14]

Также, при подготовке к работе в области перевода не последнее место занимает изучение базовых теоретических дисциплин «Теория перевода» и «Теория профессионального перевода», которые также определяются как «теоретическая часть лингвистики перевода» (раздела языкознания, изучающего перевод как лингвистическое явление).

В рамках этих дисциплин традиционно изучается лингвистическая теория перевода, сформированная в 50–70-х годах XX века, которая применяется при переводе текстов

информационного характера. Авторами создания и развития лингвистической (общелингвистической) теории перевода считаются А. В. Федоров, Л. С. Бархударов, Я. И. Рецкер, В. Н. Комиссаров, А. Д. Швейцер и некоторые другие лингвисты. Последующие работы известных теоретиков перевода Е. В. Бреуса, Р. К. Миньяр-Белоручева, И. С. Алексеевой, Л. Л. Нелюбина, С. В. Тюленева значительно расширили содержание дисциплины «теория перевода».

Общая теория перевода систематизирует и обосновывает выводы, полученные из конкретного опыта перевода, обобщает представления о процессе перевода и его результатах, рассматривает причины условия и факторы, характерные для переводческой деятельности. Лингвистическая концепция общей теории перевода наиболее полно представлена в работах классика перевода А. В. Федорова. Согласно этой концепции, всякий перевод должен начинаться с филологического анализа текста, его лингвистической основы и завершаться литературным творчеством или научным редактированием. [6, с. 19]

Специальная теория перевода (или лингвистическое переводоведение, ориентированное на конкретную пару языков) рассматривает эквиваленты, варианты соответствий между двумя языками, а также факторы и критерии их выбора в конкретной ситуации. В рамках этой теории основным методом изучения переводческих явлений является сопоставление пары языков.

Трансформационная теория (модель) перевода основывается на том, что в основе переводческой деятельности лежит преобразование или трансформация текста оригинала в текст перевода. Эта модель связана с идеями «трансформационной или генеративной, или порождающей грамматики» американского лингвиста Н. Хомского. В рамках этой теории процесс создания текста перевода рассматривается как синтаксическое преобразование единиц и структур исходного языка (ИЯ) в единицы и структуры переводящего языка (ПЯ), при этом существенное внимание уделяется этапам и приемам переводческого процесса. Эта теория развивалась, главным образом, в работах американских теоретиков перевода Ю. Найды, Б. О. Каде, В. Коллера. Идеи трансформационной теории позволяют обнаружить переводчески соотносимые друг с другом структуры и единицы перевода, взаимодействующие в процессе перевода пар языков.

Семантическая модель перевода направлена на изучение смысловой стороны текста оригинала и текста перевода. Базовое понятие в этой модели перевода — эквивалентность (идентичность) содержания двух текстов. Эквивалентность содержания двух текстов (на разных языках) подразумевает идентичность или достаточно близкое подобие всех или некоторых смысловых элементов, составляющих содержание этих текстов. Процесс перевода нацелен на выбор единиц переводящего языка. Предполагается некоторое сопоставление элементов содержания и компонентов оригинала и перевода. Задача переводчика — воспроизвести в переводе смыслы оригинала

Теория закономерных соответствий, изложенная Я. И. Рецкером в 1950 г. в статье «О закономерных соответствиях при переводе на родной язык», одна из самых значимых в истории становления переводоведения как науки. Сходные с этой теорией взгляды изложены в работе А. В. Федорова «Введение в теорию перевода» (1953г).

Далее концепция этой теории разрабатывалась Л. С. Бархударовым, В. Н. Комиссаровым и другими теоретиками. Предложенная теория закономерных соответствий представляла переводческую деятельность как процесс выбора вариантов перевода.

Как пишет сам Я. И. Рецкер «Не давая никаких рецептов, теория соответствий вскрывает общие закономерности переводческого процесса, основанные на функциональной зависимости» [6, с 11]. Такие закономерности или соответствия Рецкер делит на три большие группы:

1. Эквивалентные соответствия;
2. Вариантные соответствия;
3. Переводческие трансформации;

Первая группа эквивалентных соответствий состоит из единиц исходного языка для которых сформировались устойчивые эквиваленты в языке переводящем. Такие эквиваленты как правило не зависят от контекста, переводятся на прямую без обращения к денотату и прежде всего привлекают к себе внимание переводчика. Сюда прежде всего входят такие устойчивые понятия как географические названия, имена собственные, прецизионные слова и т.п. Например, увидев в тексте слова New York или Atlantic Ocean любой специалист не задумываясь переведёт их как Нью Йорк и Атлантический океан. А, например, слова April или Wednesday мы в любой ситуации переведём как Апрель и Среда. По мнению Рецкера эта группа относится к сфере языка, в то время как другие две — к сфере речи.

Ко второй группе вариантных соответствий относятся такие слова исходного языка, для передачи которых существует несколько вариантов в переводящем языке. В этом случае в процессе перевода для подобных слов приходится выбирать один из существующих в переводящем языке «вариантов» в зависимости от контекста и ситуации. Так, например, одно и то же прилагательное английского языка writing может переводиться совершенно по-разному. Например, в словосочетании writing table оно переводится как письменный стол, а в словосочетании writing paper — писчая бумага.

И наконец третья, наиболее интересная для нас группа, включает в себя все виды переводческих трансформаций. Сам термин трансформация произошёл от Трансформационной (генеративной) грамматики Хомского, главная идея которой как известно заключалась в том, что одно и то же ядерное смысловое содержание может быть выведено посредством различных внешних языковых форм. К примеру, смысл мальчик читает книгу можно выразить и как мальчик читающий книгу и как чтение книги мальчиком. Исходя из этого переводческие (лексические) трансформации Рецкер определял следующим образом «Приемы

логического мышления, с помощью которых мы раскрываем значение иноязычного слова в контексте и находим ему русское соответствие, не совпадающее со словарным, принято называть лексическими трансформациями. В семантическом отношении сущность трансформаций заключается в замене переводимой лексической единицы словом или словосочетанием иной внутренней формы, актуализирующим ту слагаемую иностранного слова (ту сему), которая подлежит реализации в данном контексте». [6, с 45]

Тут, пожалуй, стоит остановиться, т.к. перечислять различные переводческие теории и методики можно бесконечно долго. Достаточно отметить, что после того, как такие ученые, как Ю. Найда, Б. О. Каде, В. Коллер за рубежом и Я. И. Рецкер и А. В. Федоров в России, заложили основы, теория перевода не стояла на месте. Появилось еще огромное количество новых переводческих систем, а старые существенно расширились. И, конечно же, каждый профессиональный переводчик, особенно тот, кто работает с текстами научного стиля, должен иметь представление о современной Теории перевода и использовать в работе все ее современные достижения.

Литература:

1. Пумпянский А. Л. Введение в практику перевода научной и технической литературы на английский язык. 2-е изд. доп. М., 1981, стр. 303
2. к.п.н. доц. Боришанская М. М., к.ф.н. доц. Курбакова М. А. Об особенностях перевода научного текста / Известия Московского государственного технического университета МАМИ. Известия МГТУ «МАМИ» № 4(22), 2014, т. 5, стр. 165–168
3. Л. А. Шимановская. Современные теории перевода и их использование в работе с англоязычной научной статьей биотехнологического профиля / Вестник Казанского технологического университета 2012 стр. 253–259
4. Л. А. Коняева. О некоторых трудностях научно-технического перевода. Перевод и сопоставительная лингвистика. Выпуск № 11, 2015, стр. 50–54
5. Хоменко С. А. Основы теории и практики перевода научно-технического текста с английского языка на русский [Текст] / С. А. Хоменко, Е. Е. Цветкова, И. М. Басовец. — Минск: БНТУ, 2013. — 203 с.
6. Федоров А. В. Введение в теорию перевода. — М.: Изд-во литературы на иностр. яз., 1953. — 335 с.
7. Рецкер Я. И. Теория перевода и переводческая практика // М.: Р. Валент, 2010. — 244с.

Проблематика исследования французских топонимов

Тахиржанова Шахиста Кабиловна, старший преподаватель
Узбекский государственный университет мировых языков (г. Ташкент)

В статье рассматривается проблематика исследования семантической составляющей французских топонимов. Приводятся примеры их образования и правила написания. Анализируется влияние исторических событий на изменения топонимов.

Ключевые слова: *топоним, морфологический аспект, семантический аспект, происхождения, правила написания.*

Актуальность темы обусловлена необходимостью провести семантический и морфологический анализ структуры французских топонимов и источников их происхождения. Ведь, топонимический материал дает возмож-

Итак, подводя итог, можно заключить, что для успешного перевода научной литературы переводчику необходимо иметь определенный лексический запас, в том числе специальных терминов; знать специфические грамматические конструкции научного стиля иностранного языка; знать лексические, грамматические и стилистические правила перевода; особенности построения словаря и уметь им пользоваться; ориентироваться в специфической области научного знания, к которой относится переводимый текст.

Выполняя перевод, необходимо следовать простой формуле — «для того, чтобы переводить, необходимо знание двух языков и предмета речи». Важно помнить о том, что профессионально грамотный научный перевод предполагает использование теоретических знаний об основах перевода, а также способах и приемах декодирования текста оригинала с целью получения адекватного перевода на русский язык. Полученный текст перевода после вычитки, сверки и правки, а также редактирования должен соответствовать основным требованиям к научно-техническому переводу — быть точным, сжатым, ясным, логичным и литературным.

ность проследить процессы обогащения и влияния культуры народов на развитие речи.

Целью исследования является анализ морфологических и семантических характеристик французских топо-

нимов, сравнение путей их образования с точки зрения историко-культурных и лингвистических концепций.

Предметом анализа являются пути проникновения и влияние культуры и опыта народов на формирование топонимов, их семантическое значение.

Объектом исследования являются ономазиологические структуры топонимов Франции, особенности их образования и функционирования.

Административная карта Франции, топонимические словари (*dictionnaire des toponymes de France*), французские периодические издания («Le Figaro», «Le Monde») использованы как материалы исследования.

Новизна работы определяется комплексным анализом материала, который был отобран из современных административных карт, топонимических словарей и периодических изданий Франции. В статье приводятся результаты исследования особенностей создания и функционирования французских топонимов, их семантических типов, проведенного путем лингвистического анализа.

Топоним, как единица языка, указывает на географический объект, является составной частью речевого отражения человеческой деятельности. Ведь именно он сохраняет архаизмы и диалектизмы, которые чаще всего относятся к языкам народов, живших на данной территории в прошлом.

Роль топонимов — это не только идентификация географических объектов и явлений: топонимы выполняют различные прагматические и семантические задачи, воспроизводят опыт, культуру и традиции народа [1:30].

Рассматривая морфологический, семантический и исторический аспекты создания и функционирования топонимов, исследователи сталкиваются с рядом проблем и вопросов, связанных с их изучением. Среди них можно назвать проблему происхождения топонимов, написание, перевода и многие другие.

Источники образования французских топонимов можно объединить в определенные семантические группы. Приведем примеры:

1) Топонимы, которые описывают местный ландшафт: для образования большого количества топонимов за основу избирались характерные формы рельефа: *mont* — гора (*Clermont*, *Montmorillo*, *Beaumont*) *vallée* — долина (*Laval*, *Valdivienne*) *fons* и производное от него слово *fontana* — с латинского языка — источник (*Fontenay*, *Fondettes*).

2) Топонимы, связанные с растительным и животным миром: характерной чертой французской топонимии — есть выбор названия в зависимости от растительности, которая преобладала на определенной территории, сельскохозяйственных культур, полей и тому подобное. Например, слово «лес» неоднократно использовалось как основа для образования названий населенных пунктов Франции: *brogilo* (с галльского языка — лес) — *Breil*, *Brille*; *lucus* (с латинского языка — священный лес) — *Lucq*, *Luçon*.

В основе определенной части топонимов лежит название деревьев или растений, произрастающих на данной территории: *le buis* (самшит вечнозеленый) — *Buissy*, *Buis-*

sur-Damville; *le châtaignier* (каштан) — *Châtenay-Malabry*; *la fougèraie*, *la fougère* (папоротник) — *Fougères*, *Feuges*; *le tilleul* (липа) — *Tille*, *Tilloy-et-Bellay* [2].

3) Топонимы, мотивированные деятельностью человека:

а) Топонимы, в основе которых слова, обозначающие поселения: *la ville* (город) — *Villeurbanne*, *Belleville*, *Villefontaine*; *villare* (с латинского языка — поселение, поселок) — *Villars*, *Villars-les-Dombes*; *mansus* (с латинского языка — отдельные, рассеянные помещения) — *Le Mas-d’Azil*; *borde* — слово германского происхождения, означает «ферма» «угодья» — *Bordeaux-Saint-Clair*, *Bourdeaux*; *Casa* (с латинского языка — дом, жилище) — *Cazes*, *Cassis*.

б) Топонимы, что происходят от названий профессий, сооружений: значительный след во французской топонимии оставили два здания — *la forge* (кузница) и *le moulin* (мельница): *la forge* и *fabrica* (с лат. языка — кузница) легли в основу таких топонимов как *Fabrègues*, *Fabrezan*; слово *le moulin* (мельница) представлено топонимами *Moulins*, а также топонимами, которые имеют за основу метафору, вызванную шумом мельницы (*becquille* — болтливый) — *Bécheresse*, *Bécherel*. Среди названий населенных пунктов, связанных с профессиями, можно назвать: *l’Argentière* (*des mines d’argent* — добыча серебра), *Sablet* (*sable* — песок), *Selonnet* (*sel* — соль), *Verrières-en-Forez* (*des verreries* — изделия из стекла) или *Savonnieres* (*savon* — мыло) [2].

в) Названия, в основе которых слова, обозначающие укрепления: слово «госса» (с лат. языка — скала) — чаще всего использовалось для названий замков построенных на скале (*Roquefort*, *Roche-la-Molière* или *Roquevaire*) слова «*château*» (замок) или «*castellum*» (с лат. языка — замок) можно проследить в таких топонимах как *Châteaufort*, *Châteaurenard*, *Castellane*; *castrum* (с лат. языка — вкраплений городок, поселок) — *Castres-Gironde*; *mur* (стена) — *Mûrs-Eigné*, *Murs*, *Mures*.

г) Топонимы, в основе которых лежат слова религиозного значения, которые в свою очередь происходят от латинских названий: *cella* (маленький монастырь) — *La Celle*, *Cellieu*; *ecclesia* (церковь) — *Églisolles*; *cappella* (часовня) — *La Capelle*, *Capelle-lès-Hesdin*. Некоторые топонимы происходят от слова Бог (*Dieu*) — *Villedieu*, *Dieulouard*, *Dieuze*.

Но подавляющее большинство топонимов религиозного происхождения имеет в основе имена святых. Чаще всего используются имена *Saint-Martin* (*Le Ban-Saint-Martin*, *La Capelle Saint-Martin*, *Saint-Martin-au-Bosc*, *Saint-Martin-Château*, *Saint-Martin-Choquel*, *Saint-Martin-Curton* т.п.), *Germain* (*Saint-Germain-des-Prés*, *Saint-Germain-d’Esteuil*, *Saint-Germain-des-Vaux*, *Saint-Germain-de-Varreville*, *Saint-Germain-du-Bois* ит.д.), *Maurice* (*Saint-Maurice-de-Gourdans*, *Saint-Maurice-de-Lestapel*, *Saint-Maurice-de-Rémens*, *Saint-Maurice-des-Champs* т.п.) и др. [2].

д) Названия дорог и путей также оставили свой отпечаток в топонимии Франции. Например *Chassieu*, *Chaussan* (от *chaussée* — шоссе), *Cargouges* (от *carréfour* — перекресток). Мосты представлены в структуре французских топо-

нимов словом *briva* (галльского происхождения) или *rops* (латинского происхождения). Иногда латинское слово заменяло галльское — *Briva Isarae* стало *Pontoise*.

е) Некоторые французские топонимы имеют в основе имена людей, живших в данном населенном пункте или имели значение для его жителей: *Amélie-les-Bains* (в честь королевы Амели, жены Луи-Филиппа), *Broglié* (в честь герцога Брогли, который был сеньором этого города), *Decazeville* (в честь герцога Деказ, бывшего министра Луи XVIII).

е) Топонимы, название которых содержит определенный эмоциональный смысл. Такие названия создавались, чтобы привлечь внимание людей к городу и не всегда отражали реальные события. Для образования таких топонимов чаще всего использовали слово *beau* (хороший, красивый) — *Beaulieu* (хорошее место), *Beaumont* (хорошая гора), *Beaune; belle* (хорошая) — *Belleville* (красивый город). Такие названия нередко встречаются в различных регионах Франции.

В языкознании географические названия чаще всего служат единственным свидетельством давно исчезнувших языков, а в других случаях, составляя часть языкового богатства народа, позволяют выявить важные факты исторической фонетики, грамматики, словообразования [3:12].

Выявление бывших наименований, которые еще сохраняются в памяти людей и исторических источниках, является чрезвычайно важным для топонимических исследований. Как правило, содержание древнейших названий раскрывается только в процессе специальных исследований. Это касается, главным образом, тех из них, которые возникли на основе языков древних, ныне несуществующих народов. Чтобы правильно объяснить суть топонима, необходимо знать словарный достояние и лексику каждой эпохи, оставившей свой след в местной топонимике. Именно поэтому создания и функционирования топонимов зависит от исторических особенностей региона. Например: а) Эльзас: название региона происходит от названия народа *Alaman*. После многочисленных попыток Алеманны захватили римлян и принесли в регион свой язык — немецкий. Эльзасская язык — является вариантом этого языка. Регион был разделен на *Haute-Alsace* и *Basse-Alsace*. Немецкие названия *Oberelsass* и *Unterelsass* используются до сих пор для обозначения Верхнего и Нижнего Рейна. На границе региона начинается «*Mittleeuropa*» — культурное пространство бывших Германской и Австро-Венгерской империй, соответствует французской центральной Европе (*l'Europe centrale*). После Первой Мировой войны регион снова присоединили к территориям Франции, что повлияло на его топонимику. Многие немецкие названий было заменено на французские.

Но с 1940 года названия менялись на немецкие (например *La Broque* стал *Vorbrück*) б) Бретань: название региона происходит от названия герцогства *Bretagne*, где располагался регион. Бретонский язык является первым языком, после французского, которой начали говорить жители региона. Характерным для этого региона является

использование корня *keg* (возможно *saг* или *queг*) — с давньобретонского укрепления, а впоследствии — поселения; в) Франш-Конте: речь региона романского происхождения и относится к северо-французскому диалекту. Жители региона называют свой регион *Fraintche-Comtè*. *Francoprovençal* — один из трех наиболее распространенных диалектов романского языка. Такое лингвистическое окраски региона влияет на образование топонимов (*Pontalier, Morteau, Neuchatel, Mouchaud, Arbois*) г) Гваделупа: официальный язык этого региона — французский. Но жители региона говорят на креольском Гваделупской языке, который сочетает в себе элементы французской, английской и африканской. Присутствие нескольких языков в регионе влияет на образование топонимов. Под влиянием различных языков топонимы могут меняться в разговорной речи населения или даже влиять на единицу названий. Например, само название Гваделупа испанский топоним, который происходит от арабского слова «долина» (*wadi*). В этом регионе принимаются французские топонимы (*Sainte-Anne, Petit Bourg, Belle Eau*) и топонимы, которые имеют общие черты с другими языками (*Goyave, Capesterre, Goubeyre, Duzer*) д) Гвиана: французский язык является официальным языком региона. Но среди жителей региона распространены и другие языки и диалекты (*arawak, palikur, kali'na, wayana, wayampi, émerillon, saramaca, paramaca, boni, djuka*). В небольших объединениях, которые мало распространены на территории региона, говорят также португальском, китайском и испанском языках. Как и в Гваделупе, во Французской Гвиане через распространение нескольких языков можно отметить французские топонимы (*Bienvenue, Saint George, St.—Jean*) и топонимы, которые принадлежат другим языкам по происхождению (*Mana, Kougon, Quaqui, Camori*) е) Аквитания: в Римской империи в период правления Октавиана Августа (27 до н.э. — 14 н.э.) Аквитания была императорской провинцией, включавшей территорию между р. Луарой и Пиренеями. Административной реформой Диоклетиана (284–305) была разделена на 3 провинции (*Aquitania prima* (северо-восток), *Aquitania secunda* (северо-запад), *Aquitania Novempopulana* («девяти народов») или *Aquitania tertia* — самая южная часть, со значительной долей баскского населения). При распаде Римской империи Аквитания была захвачена вестготами, основавших в 418 году в Южной Галлии первое на территории Западной Римской империи варварское королевство с центром в Тулузе, которое охватывало часть Испании. Вследствие исторических событий в регионе образовался особый баскский диалект. Для образования топонимов в регионе наиболее характерно: суффикс *-oz* (а) *Mendoza* (около горы) и сложения основ *Uhalde* (*ur* — вода и *alde* — у), *Bidarte* (*bide* — путь и *arte* — между).

Во французских регионах, в результате исторических событий, говорят на других языках или диалектах кроме французского. Даже если французский язык является официальным, жители могут называть одни и те же места по-разному, используя элементы своего языка или диа-

лекта. Так, например, Le Languedoc-Roussillon — официальное название региона. Но на окситанском и провансальском диалектах это Lengadòc-Rosselhon, а на каталанском диалекте — Llenguadoc-Rosselló.

Грамматическую структуру французских топонимов можно разделить на простые топонимы, сложные топонимы и топонимы-словосочетания:

Простые топонимы в большинстве случаев образуются лексико-семантическим и морфологическим способами: а) от существительных — cella (маленький монастырь) — La Celle, mur (стена) — Murat и др. Иногда в процессе формирования французские топонимы приобретали множественного числа: mur (стена) — Murs, mont — гора Mons.

Сложные топонимы имеют четкую морфологическую и семантическую структуру. В них часто выделяются основы двух знаменательных слов. Наиболее распространенным способом образования сложных топонимов является составление основ [4:47]. Выделяются следующие модели:

1) существительное + прилагательное (Roquefort, Belleville, Hauteville)

2) существительное + существительное (Villedieu)

3) существительное + имя собственное (Villegaudin, Villehardouin).

Топонимы-словосочетание чаще всего состоят из существительного и собственного имени (Laroque-des-Albères, La Roche-Guyon) или существительного и прилагательного (Le Grand-Fougeray, Petit-Fougeray, Grand-Auverné). Но, поскольку среди французских топонимов широко используются религиозные термины, то самыми распространенными представителями топонимов-словосочетаний можно назвать такие модели: La Capelle Saint-Martin,

Saint-Martin-Choquel, Saint-Germain-des-Vaux, Saint-Germain-du-Bois, Saint-Maurice-de-Rémens т.д. [2].

Написание сложных топонимов может вызвать определенные трудности. Ведь бытует мнение, что топоним на письме можно узнать по написанию с большой буквы [5: 8]. К концу XVIII в. не существовало определенных правил, которые бы решали вопрос написания топонимов с большой или с маленькой буквы [6: 140–141]. Но, на сегодняшний день эти правила установлены: 1) существительные и прилагательные, составляющие топоним, пишутся с большой буквы; союзы и наречия пишутся с большой ЛАТЕР в начале слова и с малой внутри, исключая «Hors», который всегда пишется с большой буквы (Locmaria-Grand-Champe, Cernoy-en-Berry, D’Huison-Longueville, Foucaucourt-Hors-Nesle) 2) артикль пишется с большой буквы в начале топонима и с малой в середине (Le Mans, La Rochelle, Montaigut-le-Blanc) и т.д. [7: 13–15].

Таким образом, исследование топонимов имеет большое значение не только для истории, культурологии, географии, но и для языкознания. Ведь анализируя семантический аспект образования топонимов, исследователи могут понять, что было важным для человека во времена образования того или иного топонима, как менялись топонимы под влиянием исторических событий и таким образом открыть еще одну частичку языковой картины мира.

Проанализировав характерные особенности образования французских топонимов, мы считаем, что в перспективе исследования полученные результаты могут быть полезными исследователям, филологам, географам и представителям правительства для образования новых топонимов или переименования старых.

Литература:

1. Жучкевич В. А. Общая топонимика / Вадим Андреевич Жучкевич. — Минск: Высшая школа, 1980. — 287 с.
2. Derooy L. Dictionnaire des noms de lieux / Louis Derooy. — P.: Le Robert, 1994. — 531 p.
3. Суперанская А. В. Введение в топонимику / Александра Васильевна Суперанская. — М., 1965. — 24 с.
4. Rostaing C. Les Noms de lieux / Charles Rostaing. — Ed. Presses Universitaires de France, 1992. — 126 p.
5. Leroy S. Le Nom propre en français / Sarah Leroy. — P.: Ophrys, 2004. — 138 p.
6. Gouvert X. Problèmes et méthodes en toponymie française / Xavier Gouvert. — Г., 2008. — 1118 p.
7. Lejeune S. Charte de toponymie / Sylvie Lejeune. — Ed. Institut géographique national, 2003. — 23 p.

Толкование терминов узбекской национальной борьбы кураш

Ходжиев Рахим Муратович, преподаватель русского языка
Узбекский государственный университет физической культуры и спорта (г. Ташкент)

Цель данной статьи — дать русское толкование узбекских терминов спортивного вида кураш и выявить нравственные устои этого спортивного единоборства, пути формирования моральных качеств спортсмена, занимающегося национальной борьбой кураш.

Ключевые слова: кураш, спорт, национальная борьба, бороться, термин

Олимпийские состязания и спорт вообще одной из главных своих целей ставят сближение народов

и стран. На спортивных соревнованиях любого уровня постоянно царит атмосфера дружбы между всеми спор-

тсменами и представителями разных государств. В этом плане очень важно общение спортсменов, тренеров, журналистов и болельщиков, и, соответственно, актуальной является задача перевода разнообразной информации и пояснения отдельных терминов во время спортивных соревнований.

Задачи:

1. Перевод и толкование спортивного инвентаря, команд и жестов, используемых во время схваток.
2. Показать особенности произношения узбекских слов на русском языке.
3. Классифицировать способы словообразования и их употребления.

На протяжении многих столетий кураш считался самой массовой и любимой борьбой узбекского народа. Древние письменные источники свидетельствуют, что это одно из старейших направлений современного единоборства. В нем отражены многие национальные ценности. Еще в эпоху Темуридов кураш являлся неотъемлемой частью военной подготовки. Кроме того, он всегда был настоящим украшением праздников, гуляний, самым популярным зрелищем. Хотя нельзя не сказать и о временах, когда вид спорта потерял свою значимость, уступив борьбе дзюдо или самбо. Тогда и заниматься им стали меньше, ведь перспектив на региональных и международных аренах у курашистов практически не было. Его считали больше элементом традиции, нежели полноценным спортивным направлением. Но даже после таких тяжелых времен единоборство не умерло, а, наоборот, начало заново возрождаться.

Чтобы до конца оценить особенности и привлекательность спортивного единоборства необходимо осмыслить требования, предъявляемые к ходу борьбы и к самим спортсменам. Наиболее точное толкование и осмысление терминов, используемых в ходе схватки, дает верное впечатление о нравственных качествах самого спортивного единоборства и народа его представляющего.

Кураш завоевывает мир

Международная ассоциация кураша предоставляет сведения о том, что она сегодня объединяет 129 национальных федераций на пяти континентах планеты. На высоком уровне организуются чемпионаты мира и континента, международные турниры по курашу.

К настоящему времени во многих странах мира проведено более 500 международных турниров по курашу. Свыше 300 узбекских спортсменов стали чемпионами мира, победителями и призерами чемпионатов Азии и международных турниров по этому виду спорта.

На прошедшем в Термезе в мае 2017 года XIII международном турнире по курашу памяти Хакима ат-Термизи на приз Президента Республики Узбекистан южнокорейский палван Хан Су Ким сказал: «Философия кураша, его суть и значение, зрелищность изумляют весь мир. Этот национальный вид спорта вашего народа завоевывает все большую популярность и среди южнокорейской молодежи.

В 2010 году Международная ассоциация кураша получила признание Всемирного антидопингового агентства.

Кураш вошел в программы II и III Азиатских игр в закрытых помещениях, прошедших в Макао и Вьетнаме в 2007–2008 годах, I Азиатских игр по боевым единоборствам 2009 года в Таиланде, Азиатских пляжных игр 2014 и 2016 годов в Таиланде и Вьетнаме, Азиатских игр в закрытых помещениях и по боевым единоборствам 2013 года в Южной Корее и 2017 года — Туркменистане.

20 сентября 2017 года на состоявшейся в Ашхабаде 36-й Генеральной ассамблее Олимпийского совета Азии кураш впервые в истории был официально включен в программу XVIII летних Азиатских игр, а узбекские термины, такие как «кураш», «халол», «таъзим», «тухта» и «ёнбош», сегодня прочно вошли в международный спортивный лексикон. (Газета «Правда Востока» 17.10.2017 г.).

Форма Кураш

Яхтак (йахтак) или яктак — обл. летний лёгкий халат без подкладки синего или зеленого, штаны белого, пояс красного цветов. (*англ.* sport dressing for wresling)

Гилам — ковёр (татами) соревнований (*англ.* carpet)

Кураш гилам (татами) должен иметь минимальные размеры 14x14 м. Максимальные размеры 16 x 16 м. Гилам (татами) должен быть покрыт материалом обычно зеленого, белого, красного, светло зеленого, синего цветов.

Команды, используемые во время схваток

1. Команда для поклона борцов друг другу, держа правую руку на левой груди.

ТАЪЗИМ (ta'zim) — поклон, почтение, преклонение. (*англ.* respect)

В данном случае наиболее подходящим является перевод «почтение», т.е. выразить почтение сопернику и готовность к честной борьбе.

2. Команда для начала схватки.

КУРАШ (kurash) — В данном случае это — 2. Кураш (нац. борьба) ~ tushmoq бороться, вступать в кураш; belbog'li ~ поясной кураш, erkin ~ вольный кураш (*англ.* wrestling)

3. Команда, которая используется для начала схватки.

ТОХТА (to'xta) — 1. Стоп. 2. *пону́д.* Остановиться (*англ.* stop)

4. ХАЛОЛ (halol) (чистая победа) — 1. *рел.* дозволенный, допущенный (шариатом) 2. *перен.* честный, приобретённый честным путём mehnati ~ честный труд (*англ.* honestly victory)

В данном случае наиболее подходящим является перевод «честный, приобретённый честным путём», т.е. победа достигнута в честной борьбе.

Арбитр объявляет оценку халол (halol) (чистая победа) в том случае, когда бросок осуществлен на спину красивым, четким движением;

1. Также за два броска на оценку «ЁНБОШ»;
2. При применении приема соперник (соперница) сам(а) падает на спину (на обе лопатки);
3. При объявлении наказания «ГИРРОМ» сопернику;
4. За бросок на оценку «ЁНБОШ», и у соперника имеется предупреждение. За не выход на гилам (татами) соперника в течение 3-х минут.

5. ЁНБОШ (yonbosh) — 1. бок, боковая сторона // боковой. 2. Фланг (*англ.* side) Оценка дается, когда борец осуществил бросок на бок сильным, резким, красивым движением.

6. ЧАЛА (chala) — 1. незаконченный, незавершенный, неполный; ~ иш недоделанная (незавершенная) работа (*англ.* uncomplete)

Оценка дается, когда борец бросает противника на бедро, ягодицы, живот или на бок, но с большими техническими ошибками, медленно и нечетко (поэтому здесь уместнее принять перевод «неполный», т.к. приём нельзя считать полностью отвечающим техническим требованиям)

7. ТАНБЕХ (tanbeh) — 1. замечание, предостережение 2. предупреждение; взыскание (*англ.* caution)

Данная команда, как замечание или предупреждение, объявляется участнику (участнице), совершившему незначительные нарушения:

- 1) борец, умышленно убегая, не дает сопернику произвести захват;
- 2) умышленно выталкивает противника с гилам (татами), или сам забегает за опасную зону гилам (татами);
- 3) умышленно приводит в беспорядок свой костюм (развязывать или перевязывать пояс, брюки без разрешения арбитра);
- 4) за умышленный захват за штаны или ноги.
- 5) после захвата, атакующие действия не проводятся в течение 20–25 секунд.

8. ДАККИ (dakki) — укор, выговор, нахлобучка (*англ.* scolding)

Объявляется участнику (участнице), совершившему нарушение средней степени, или имеющему замечание «ТАНБЕХ»:

Литература:

1. Англо-русский словарь. / Сост. В. К. Мюллер. — М., 2003. — 678 с.
2. Узбекско-Русский Словарь Язык издания: Узбекский-Русский Автор: С. Ф. Аюбиров Год издания: 1988
3. olimpiada-2014-news. ru (дата обращения 22.02.2014)
4. ru.wikipedia.org. (дата обращения 08.02–18.02.2014)

- 1) за неоднократное умышленное падение на колени;
- 2) не подчиняется командам арбитра, разговаривает или выкрикивает нецензурные выражения.

9. ГИРРОМ (g'irrom) — 2. *спорт.* нечестный приём в кураше, нарушение правил (*англ.* dishonest)

Объявляется участнику (участнице), совершившему серьезное нарушение или имевшему наказание «ДАККИ»:

- 1) делает в ходе схватки нецензурные выкрики, или оскорбительные для противника и судей жесты;
- 2) если борец получает травму по вине соперника, то сопернику объявляется «ГИРРОМ», а борцу, получившему травму, оценка «ХАЛОЛ».

10. БЕКОР (bekor) — 2. напрасный, пустой; зря, даром, попусту (*англ.* cancel;) т.е. действие считается напрасным и не засчитывается.

Используется для объявления безрезультативного броска.

11. ТЕНГ (teng) — 1. равный, одинаковый, поровну 2. наравне 3. ровня (*англ.* equal)

Используется в случаях, когда у борцов нет оценок.

12. ВАКТ (vaqt) — 1. Время, пора; момент, период (*англ.* finish)

Используется для указания на окончание времени схватки.

Заключение

Из терминов, проанализированных нами в статье, можно сделать заключение, что кураш — это доставшаяся нам в наследство от предков огромная ценность, воплощающая в себе такие бесценные качества нашего народа, как честность, благородство, мужество, патриотизм.

Как известно из истории, кураш прошел долгий и трудный путь. За свою историю, насчитывающую 3,5 тысячи лет, он стал неотъемлемой частью жизни нашего народа, почитался как фактор физического и духовного совершенства, символ гармонии человека и природы, надежды и веры, чести и достоинства, великодушия, мужества и преданности.

Фатическое общение в русском и китайском языках

Цзян Сюй, старший преподаватель
Шаньдунский транспортный университет (г. Цзинань, Китай)

В современной филологической науке широко представлено функционально-коммуникативное направление, суть которого заключается в экстралингвистических основах взаимодействия коммуникантов в про-

цессе общения и выявления особенностей речевой реализации языковых средств. При таком подходе внимание лингвиста фокусируется на изучении свойств разноуровневых единиц языка, установлении закономерностей выбора языковых единиц в процессе общения, реализуемых в речевом употреблении, анализе интеракции основных субъектов коммуникации. Фатическое общение отражает национально-специфический менталитет и речевой этикет носителей языка. Для обеспечения бесконфликтной межкультурной коммуникации необходимо учитывать разницу в фатическом общении между русской и китайской культурами.

Ключевые слова: фатическое общение, культура, языковые средства.

Фатическое общение — основная установка на речевой контакт, на поддержание с собеседником речевых и социальных отношений, на их регулирование, т.е. фатическое общение имеет две коммуникативные цели: общение ради общения и поддержание отношений.

Национальный менталитет формируется под влиянием социально-политических процессов в обществе, социально-экономических условий, природных условий, контактов с другими этническими группами. Основные черты русского и китайского менталитетов, отраженных в фатическом общении, тоже имеют различия. Китай издавна рассмотрел себя как государство, которое строго соблюдает этикет и ритуал. По китайской поговорке, вежливость требует взаимности, невежливо оставлять дела без ответа. Поэтому китайцы уделяют особое внимание вежливости, одной из основных форм реализации чего является именно фатическое общение, и видят ее в моральном критерии сообщества и критерии речевой деятельности в обычном общении.

Можно считать, что в коммуникативно-прагматической лингвистике в первую очередь ставят целью обеспечение удачного общения между носителями двух языков, углубление их взаимопонимания. Для того чтобы осуществить эту цель, необходимо учитывать общность и различие в китайской и русской культурах, так как русская и китайская культуры имеют не только тесную связь, но и разные истоки. Как известно, русская культура — это результат объединения западной и восточной цивилизаций. Кроме того, между русским и китайским общением есть большая разница оттого, что в формировании русского культурно-исторического ареала важную роль сыграло православие; а в формировании китайской цивилизации главную роль сыграли даосизм, буддизм, конфуцианство.

Конечно, речь об общении вне языка не идет, потому что в обычной жизни люди не могут общаться между собой без слов. Тем более, язык обладает культурной функцией: отражать культуру; фиксировать культуру; сохранять культуру. Разные культуры конкретно отражают разницу в выборе языковых средств в общении. Не приходится доказывать, что национальная специфика языка и культуры, национальный менталитет не могут не оказывать влияние на характер выбираемых средств и порождать тексты.

У русских открытый характер, или общительный. Например, в купе поезда русские вежливо приветствуют друг друга, хотя они незнакомы. Кроме того, русские очень

легко знакомятся. В их коммуникативном поведении даже нет особой жесткой или формальной церемонии знакомства. Такое явление не встречается в Китае, потому что китайцы очень скромны и сдержанны, они обычно не активно общаются с незнакомым. Русский человек очень любит общаться, общение является для него исключительно важной частью жизни, важным способом проведения времени с другими людьми.

Так что русский человек обычно очень легко вступает в коммуникативный контакт. Для того чтобы вступить в разговор, ему не нужно долгого предисловия или прелюдии. Наоборот, длительная прелюдия, развернутые извинения перед обращением рассматриваются в русской коммуникативной культуре с подозрением, как показатель неправомерности просьбы. Например, когда азиаты проходили мимо сидевшего на скамейке старика и хотели узнать у него, как пройти к нужному им дому, и начали разговор так: «Извините, пожалуйста. Можно у вас спросить?», он раздраженно отмахнулся и сказал грубо: «Иди, иди...»

В отличие от востока в русском фатическом общении любая фраза может стать началом разговора, поводом для развития контакта. Это может быть любой вопрос, просьба, совет незнакомому собеседнику, предложение угощения, констатация того, что тебе без собеседника было скучно.

Для русского коммуникативного поведения в фатическом общении как со знакомыми, так и с незнакомыми характерно стремление к паритетности, к простоте, коммуникативному равенству. Русский человек любит говорить запросто, без церемоний, пренебрегая формальной вежливостью. Формулы вежливости в русском фатическом общении меньше и кратче, чем в китайском. Русские любят быстро устанавливать доверительные, дружеские отношения с собеседником. Они даже после непродолжительного знакомства часто переходит на «ты». Но в китайской культуре издавна уделяется большое внимание общественному сословию и церемонии, так что в китайском языке существуют определенные многословные речевые клише, выражающие почтение, надежду на благополучное завершение дел, которые русские воспринимают как нежелание говорить о делах прямо, конкретно.

Кроме того, эмоциональность является другой значительной спецификой. В структуре русского фатического общения эмоциональная речь занимает очень заметное место, причем разговаривают эмоционально все категории коммуникантов, независимо от возраста, пола

и социального положения. Русские искренне и порой довольно бурно демонстрируют свои эмоции, открыто радуются и печалются, не скрывают своих чувств от окружающих. Напротив, китайцы способны скрывать свои эмоции, всегда учитывают положение и должность собеседника, следуют за его словами и выражением.

Когда касается языковых средств фатического общения в русской и китайской культурах, во-первых, необходимо упоминать обращение. По мнению русских, Восток — дело тонкое. Что касается китайского фатического общения, то нельзя игнорировать названия участников коммуникативного акта, которые тесно связаны с возрастом коммуникантов. В китайском языке развитая система терминов родства и ритуализованных форм обращения к старшим и младшим, что отвечает китайской этической норме: уважать старших, ухаживать за младшими.

В китайском языке система обращения к родственникам очень сложна. Можно разделять ее на две части: кровное родство со стороны отца и кровное родство со стороны матери. Обращение к родственникам отца: «е е» (отец отца) «най най» (мать отца) «да е» (старший брат отца) «да нян» (жена старшего брата отца) «шу шу» (младший брат отца) «шэнь цзы» (жена младшего брата отца) «тан сюн» (сын брата отца) «тан цзе» (дочь брата отца) «гу гу» (сестра отца) «гу фу» (муж сестры отца) «бяо ге» (сын сестры отца) «бяо мэи» (дочь сестры отца) и т.д. Обращение к родственникам матери: «лао е» (отец матери) «лао лао» (мать матери), «цзю цзю» (брат матери), «цзю ма» (жена брата матери), «и ма» (сестра матери), «и фу» (муж сестры матери), «бяо ге» (сын брата или сестры матери), «бяо цзе» (дочь брата или сестры матери) и т.д. Кроме того, нужно называть родственников по очереди на их возраст, например: «да гу» старшая сестра отца), «эр гу» (вторая сестра отца), «сань гу» (третья сестра отца).

По сравнению с системой обращения к родственникам в китайском языке, система обращения к родственникам в русском языке гораздо проще. Принято называть как отца отца, так и отца матери дедушкой, а мать отца и мать матери — бабушкой, называть старшего брата отца, младшего брата отца, мужа сестры отца, брата матери, мужа сестры матери дядей, называть сестру отца, жену старшего брата отца, жену младшего брата отца, жену брата матери, сестру матери тетей.

Когда касается обращения к незнакомому по примеру обращения по родству, как в русском, так и в китайском обыденном общении часто употребляют вторичное обращение родства к незнакомому для того, чтобы создать хорошие отношения с незнакомым или сократить расстояние между ними.

Полные формы имен личных (Елена, Николай) и т.д. по-русски носят несколько строгий характер. По-китайски такое обращение принято в семейном и дружеском общении, между родными и друзьями.

Между русским и китайским речевым этикетом наблюдаются существенные различия в употреблении личных имен с уменьшительно-ласкательными или уничижи-

тельными суффиксами. Русские уменьшительные имена (Таня, Маша, Леня) с ласкательными суффиксами (Танечка, Машенька, Леночка) или с уничижительными (Танька, Машка, Ленька) соотносятся в китайском языке с уменьшительной формой, образованной путем добавления к фамилии или имени прилагательного «сяо» (малодой) перед фамилией или именем (в обращении к младшему), добавления «лао» (старший) перед фамилией или «ге» (старший брат), «цзе» (старшая сестра) после фамилии (в обращении к старшему по возрасту, вышестоящему по должности лицу одного поколения), или повтора последнего иероглифа имени.

Во-вторых, в русском общении есть обращение по имени-отчеству, (Николай Петрович!), или только по фамилии (Смирнов! Мамонтова!), а в китайском общении нельзя назвать знакомого по фамилии, но в обращении к знакомому, уважаемому в официально-деловом общении разрешается обращение по фамилии при добавлении «сян шэн» (господин), «нью ши» (дама), «сяо цзе» (мисс).

Дальше давай посмотрим самые разнообразные формы приветствия в русском и китайском этикете. Благодаря им носители языка приветствуют не только знакомых и незнакомых людей в разное время, на работе и дома, но и одновременно проявляют интерес, поддерживают установленные отношения и контакты. В любом обществе принято здороваться, приходя в учреждение, в дом к незнакомым или знакомым людям. За наиболее употребительным и нейтральным приветствием «Здравствуйте!» часто следует обращение, а также вопрос, просьба и т.п.

При встрече знакомые после приветствия русские задают друг другу обычные вопросы, касающиеся жизни, дел, работы, учебы, родных и близких, например: Как дела? Что нового? Как (ваше, твое) здоровье? и т.д.

Китайцы любят задавать знакомому вопросы по конкретным ситуациям: «Кушали вы?», «Куда?», «В отпуск?», «Как дела на днях?», «С чем ты торопился?», «Как здоровье?», «С работы?», «Как семья?», «Как работа?», «Как вы доехали?» и т.п.

Национальная культура оказывает большое влияние на коммуникацию и речевой этикет. Отличия между русской и китайской культурами привели к ряду отличий в речевом этикете. В речевом быту этноса формируются устойчивые фатические и речеповеденческие образцы для установления, поддержания, прекращения контакта. Употребление речевого этикета в фатическом общении обязательно. Язык обладает культурной функцией. Разные культуры отражают разницу в выборе языковых средств в фатическом общении.

Разумеется, фатическое общение считается «общением для общения», оказывается важнейшим регулятором жизни сообщества и способствует успешности информативного общения, играет очень важную роль в процессе целого общения. Фатическое общение — основная установка на речевой контакт, на поддержание с собеседником речевых и социальных отношений, на их регулирование. А важнейшая функция речевого этикета является контак-

тоустанавливающей (контактной, фатической), поэтому более того, языковые средства фатического общения со-
фатическое общение тесно связано с речевым этикетом, ответствуют формулам речевого этикета.

Литература:

1. Формановская Н. И., Лю Цзин. Речевой этикет. Русско-китайские соответствия: Справочник [М]. Высш. Шк., 2007.
2. Вострикова Е. С. Compliment как одна из форм фатического общения [D]. Российский государственный педагогический университет, 2010.
3. Былкова С. В. Русские синтаксические конструкции как средство фатического Общения [D]. Ростовский государственный педагогический университет, 2005.
4. Чжао Лили. Приветствие русского и китайского языков в межкультурной коммуникации [D]. Пекинский педагогический университет, 2005.
5. Лун Ючжэнь. Изучение современного китайского языка [D]. Уханьский университет, 2008.

ПРОЧЕЕ

Документация образовательной организации среднего профессионального образования в части сопровождения обучения студентов на примере Тульского колледжа строительства и отраслевых технологий

Колянова Кристина Игоревна, студент магистратуры
Тульский государственный педагогический университет имени Л. Н. Толстого

В статье рассматривается документация образовательной организации СПО, а также приводятся конкретные примеры.

Ключевые слова: входящая документация, исходящая документация, внутренний документ

В документообороте образовательной организации встречаются 3 вида документов: входящие, исходящие и внутренние. Изучая документооборот ГПОУ ТО «Тульский колледж строительства и отраслевых технологий», можно встретить всю выше представленную документацию.

Самым распространённым видом входящей документации в образовательном учреждении являются письма по учебным вопросам, которые могут поступать из органа опеки и попечительства, а также от других органов государственной власти и других образовательных учреждений (о подтверждение обучения в образовательной организации, о получение академической стипендии и т.д.).

Примером исходящей документации в ГПОУ ТО «ТКСиОТ» служат такие документы, как справка об обучении студента, справка о получении академической стипендии, которые необходимы для оформления социальной стипендии, а также для предоставления документов в органы опеки и попечительства, военкомат и другие государственные органы власти.

Не менее важную роль в деятельности образовательной организации играет внутренний документ — это официальный документ, не выходящий за пределы организации, подготовившей его. Внутренние документы по своей структуре делятся на четыре группы: 1. Организационные, которые регламентируют деятельность самого образовательного учреждения. Примером данной документации могут выступать Устав, Положения об отделах, службах, правила и т.д.); 2. Распорядительные — это те документы, которые издаются директором, его заместителями и руководителями структурных подразделений (на-

пример: приказы о зачислении или об отчислении студентов, распоряжения; 3. Информационно-справочная документация создается с целью решения оперативных вопросов (докладные и служебные записки на студентов, которые не приступили к занятиям с момента их зачисления, а также те, которые отсутствуют по неуважительной причине, характеристики на студентов, которые оформляются, как правило, кураторами группы); 4. Учебно-педагогическая документация, как правило, оформляется преподавателем или куратором группы, а также членом приемной комиссии. В эту категорию документов входит алфавитная книга записи обучающихся, анкеты студентов, личные дела обучающихся, классные журналы, журнал учета пропущенных и замещенных уроков и др.).

Устав колледжа включает несколько разделов: 1. Общие положения; 2. Цели образовательного процесса. Виды реализуемых образовательных программ; 3. Платные образовательные услуги; 4. Структура финансовой и хозяйственной деятельности учреждения; 5. Компетенция, права, обязанности и ответственность учреждения; 6. Управление учреждением; 7. Реорганизация и ликвидация учреждения; 8. Локальные нормативные акты; 9. Заключительные положения.

В Уставе колледжа также можно рассмотреть гриф согласования и гриф утверждения документа, которые являются обязательными реквизитами в документе.

Положение — правовой акт, определяющий порядок образования, задачи, обязанности, права, ответственность работы организации, в данном случае образовательной организации.

Положение разрабатывают по инициативе руководителей образовательного учреждения в лице директора, а также руководителей структурных подразделений.

Положение оформляется на общем бланке образовательной организации и содержит следующие реквизиты: наименование учреждения, наименование структурного подразделения, наименование вида документа, дата, гриф утверждения документа.

В Положение о порядке обработки персональных данных учащихся и их законных представителей ГПОУ ТО «Тульский колледж строительства и отраслевых технологий» [1] входят следующие разделы: 1. Общие положения; 2. Состав персональных данных обучающихся и их законных представителей; 3. Порядок получения и обработки персональных данных обучающихся и их законных представителей; 4. Ответственность за нарушение норм, регулирующих обработку и защиту персональных данных работника.

Правила относятся к видам организационных документов. Так, Правила внутреннего распорядка обучающихся ГПОУ ТО «Тульский колледж строительства и отраслевых технологий» [2] включают следующие разделы: 1. Общие положения; 2. Организация и порядок проведения учебных занятий; 3. Права и обязанности участников образовательного и воспитательного процессов; 4. Ответственность обучающихся.

Приказы относятся к видам распорядительных документов и обычно подписываются руководителем организации. Так, в Приказе Об утверждении Политики ГПОУ ТО «ТКСиОТ» в отношении обработки персональных данных [3] содержатся следующие разделы: 1. Общие положения; 2. Принципы и цели обработки персональных данных; 3. Перечень мер по обеспечению безопасности персональных данных при их обработке; 4. Заключительные положения.

Особенное место в документообороте ГПОУ ТО «Тульский колледж строительства и отраслевых технологий» занимает информационно-справочная документация колледжа. Так, к этому виду документации можно отнести докладные и служебные записки, а также характеристики на студентов, которые оформляются кураторами группы. Докладная записка на студента, как правило, адресуется администрации колледжа в лице директора, заместителей директора и руководителей служб и подразделений. Цель данного документа — оповестить администрацию о девиантном поведении студента для принятия решения о дальнейших мерах. Как правило, официальной формы по написанию данного документа нет, но следует отметить какие сведения должны обязательно содержаться — 1. Наименование учебного заведения; 2. ФИО и должность того, кому адресовано;

3. ФИО и должность того, кем написана; 4. Изложение сути данной записки; 5. Информация о студенте, у которого выявлены признаки девиантного поведения; 6. Подпись с расшифровкой; 7. Дата.

Следующий документ, который подлежит нашему рассмотрению, является характеристика на студента. Как и докладная записка, данный вид документации не имеет унифицированной формы. Но существует, как положительная характеристика на студента, так и отрицательная.

Как правило, положительная характеристика с места обучения требуется для перевода в другое образовательное учреждение или при устройстве на работу.

Отрицательные характеристики на студента также имеют место быть в образовательных учреждениях. Обычно, это является обязательным действием для постановки на внутриколледжный учет.

Следует отметить особенности написания характеристики на студента, относящегося к категории «дети-сироты». Так как данной категории студентов требуется особое внимание по воспитанию и обучению.

Характеристика на студента, относящегося к категории «дети-сироты», — документ, где указана вся краткая информация об обучающемся с места его учебы.

Основная задача куратора группы, в которой обучаются дети-сироты, это не только проверка успеваемости студента, но и наблюдение за состоянием их здоровья, достижений в классной и внешкольной жизни, а также проверка места проживания. Данную информацию следует обрабатывать и проверять каждый год. Для получения статуса «дети, оставшиеся без попечения родителей» куратору следует оформить дополнительную характеристику на студента и направить ее в органы опеки и попечительства или в суд для решения дела о лишении или ограничении родительских прав.

Данная характеристика оформляется на листе в 2 экземплярах (1 экземпляр вкладывается в личное дело студента, а 2-й отправляется, соответственно в органы опеки и попечительства) формата А4 и подписывается руководителем образовательной организации в лице директора, ставится печать организации.

В характеристике обязательно должны указываться личные данные студента (относящиеся к категории биологического или социального сиротства), отношение к учебе, информация об участии в жизни колледжа (участие в конференциях, олимпиадах, спортивных мероприятиях и т.д.).

Таким образом, мы рассмотрели входящую, исходящую и внутреннюю документацию, а также проанализировали отдельные виды документов, с которыми чаще всего встречается образовательная организация.

Литература:

1. Положение о порядке обработки персональных данных учащихся и их законных представителей от 2011 г. // <http://tksiot.ru/polozheniya.html> (дата обращения 10.06.2018).

2. Правила внутреннего распорядка обучающихся от 2013 г. // <http://tksiot.ru/polozheniya.html> (дата обращения 10.06.2018).
3. Приказ Об утверждении Политики ГПОУ ТО «ТКСиОТ» в отношении обработки персональных данных от 2016 г. // <http://tksiot.ru/polozheniya.html> (дата обращения 10.06.2018).

ОПРОВЕРЖЕНИЕ

Редакция журнала «Молодой ученый» отзываает следующую статью, ранее опубликованную:

1. Зуев А. Д. Система сбалансированных показателей как инструмент управления транспортными потоками строительной организации [Текст] / А. Д. Зуев // Молодой ученый. — 2018. — № 16. Т.2. — С. 123-127

Причина отзыва: плагиат, допущенный автором.

Информируем, что авторство значительных по объему фрагментов указанной статьи принадлежит Курносовой Олесе Александровне, кандидату экономических наук, доценту (ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
 Иванова Ю. В.
 Каленский А. В.
 Куташов В. А.
 Лактионов К. С.
 Сараева Н. М.
 Абдрасилов Т. К.
 Авдеюк О. А.
 Айдаров О. Т.
 Алиева Т. И.
 Ахметова В. В.
 Брезгин В. С.
 Данилов О. Е.
 Дёмин А. В.
 Дядюн К. В.
 Желнова К. В.
 Жуйкова Т. П.
 Жураев Х. О.
 Игнатова М. А.
 Искаков Р. М.
 Кайгородов И. Б.
 Калдыбай К. К.
 Кенесов А. А.
 Коварда В. В.
 Комогорцев М. Г.
 Котляров А. В.
 Кошербаева А. Н.
 Кузьмина В. М.
 Курпаяниди К. И.
 Кучерявенко С. А.
 Лескова Е. В.
 Макеева И. А.
 Матвиенко Е. В.
 Матроскина Т. В.
 Матусевич М. С.
 Мусаева У. А.
 Насимов М. О.
 Паридинова Б. Ж.
 Прончев Г. Б.
 Семахин А. М.
 Сенцов А. Э.
 Сеньюшкин Н. С.
 Титова Е. И.
 Ткаченко И. Г.
 Федорова М. С.
 Фозилов С. Ф.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
 Арошидзе П. Л. (Грузия)
 Атаев З. В. (Россия)
 Ахмеденов К. М. (Казахстан)
 Бидова Б. Б. (Россия)
 Борисов В. В. (Украина)
 Велковска Г. Ц. (Болгария)
 Гайич Т. (Сербия)
 Данатаров А. (Туркменистан)
 Данилов А. М. (Россия)
 Демидов А. А. (Россия)
 Досманбетова З. Р. (Казахстан)
 Ешиев А. М. (Кыргызстан)
 Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
 Игиснинов Н. С. (Казахстан)
 Искаков Р. М. (Казахстан)
 Кадыров К. Б. (Узбекистан)
 Кайгородов И. Б. (Бразилия)
 Каленский А. В. (Россия)
 Козырева О. А. (Россия)
 Колпак Е. П. (Россия)
 Кошербаева А. Н. (Казахстан)
 Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
 Куташов В. А. (Россия)
 Кыят Эмине Лейла (Турция)
 Лю Цзюань (Китай)
 Малес Л. В. (Украина)
 Нагервадзе М. А. (Грузия)
 Прокопьев Н. Я. (Россия)
 Прокофьева М. А. (Казахстан)
 Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
 Ребезов М. Б. (Россия)
 Сорока Ю. Г. (Украина)
 Узаков Г. Н. (Узбекистан)
 Федорова М. С. (Россия)
 Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
 Хоссейни А. (Иран)
 Шарипов А. К. (Казахстан)
 Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.**Ответственный редактор:** Осянина Е. И.**Художник:** Шишков Е. А.**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
 За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
 Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
 При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
 Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 12.12.2018. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25